



**GESTIONNAIRES DE
PATRIMOINE
INDÉPENDANTS
LES RAISONS
D'UN SUCCÈS**

A

Chères clientes,
Chers clients,

Madame, Monsieur,

En ce mois de mars 2023, nous avons communiqué cinq articles au journal financier L'Echo afin de vous permettre de mieux connaître notre société, notre vision et notre manière de travailler.

Waterloo Asset Management c'est aujourd'hui une quinzaine de conseillers passionnés par leur métier et disposant d'en moyenne vingt ans d'expérience dans la banque privée, l'asset management et la planification patrimoniale. Nous sommes à votre écoute et à votre service pour vous aider dans la réalisation vos objectifs patrimoniaux.

En vous souhaitant une bonne lecture,
L'équipe de Waterloo Asset Management

TABLE DES MATIÈRES

Gestionnaires de patrimoine indépendants : les raisons d'un succès	3
L'humain comme carburant	4
Gestion flexible: une manière performante de gérer son patrimoine	6
Maîtrisez vos émotions et restez sourds aux grands appels prophétiques	7
Il n'est jamais trop tôt pour réfléchir à sa retraite	10

Waterloo Asset Management

Succursale de Belgique
Drève Richelle 161 B, bte 63
B-1410 Waterloo
Tel : 02/357.03.40

Succursale de Luxembourg
Place de Paris 2
L-2314 Luxembourg
Tel : +352 2 848 8882

www.waterloo-am.com
info@waterloo-am.com



GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE INDÉPENDANTS : LES RAISONS D'UN SUCCÈS

En Suisse comme en France, les boutiques indépendantes de gestion de patrimoine se sont taillé une place de choix. De quoi inspirer chez nous Jérémie Pulinx, Managing Partner de Waterloo Asset Management.

S'il est une année dont tout investisseur et professionnel se souvient, c'est bien 2008. La crise des subprimes surgit et frappe durement les portefeuilles et les esprits. Pris de peur, les clients cherchent à protéger leurs avoirs en diversifiant leurs placements. Certains désirent multiplier les garanties de dépôt en les répartissant dans plusieurs banques, d'autres se replier sur l'or ou investir dans des obligations d'État. Les banques, de leur côté, veulent d'abord se refaire une santé et tentent de placer leurs obligations à long terme.

Jérémie Pulinx et ses associés de Waterloo Asset Management œuvrent alors dans les départements private banking de grandes institutions financières. "On a senti à ce moment-là une réelle distorsion entre les souhaits des clients et les stratégies des banques", se souvient-il.

NOUVELLES ATTENTES

La période, tendue, amène beaucoup de clients à remettre pour la première fois en question la parole de leur banquier privé. Voire à en changer. Elle convainc aussi les cofondateurs de Waterloo Asset Management qu'il faut entrer dans une autre ère. "Il y avait de nouvelles attentes. En créant notre propre structure, nous voulions pouvoir réellement y répondre, en toute indépendance et sans conflit d'intérêts d'aucune sorte." Même des investisseurs de longue date changent de banque pour obtenir du sur-mesure.

Les années qui suivent valident cette vision stratégique, renforcée par de nouveaux constats : "De plus en plus d'investisseurs doutent aujourd'hui des produits que leur proposent les grandes institutions et qu'ils jugent trop standardisés", poursuit le gestionnaire d'actifs. "Et pas seulement les jeunes générations. Même des investisseurs de longue date sont prêts à changer de banque pour satisfaire leur souhait de sur-mesure."

50 PORTEFEUILLES MAXIMUM

Oltre le fait que sa société dispose des mêmes agréments légaux que les plus grandes institutions, Jérémie Pulinx insiste sur deux points. D'une part, Waterloo Asset Man-

agement travaille en architecture ouverte. "Il existe d'excellents gestionnaires en Belgique et en Europe et nous ne nous refusons pas d'en sélectionner certains pour nos clients, si nous sommes convaincus qu'ils leur apportent une plus-value." Il ajoute que notre structure plus petite, par comparaison avec celles des grandes banques, est synonyme d'échanges d'informations plus fluides entre les experts, et de prises de décision rapides et efficaces dans l'intérêt du client. »

Chez nos grands concurrents, les conseillers ont parfois à accompagner jusqu'à 300 clients, là où les nôtres se concentrent sur 50 portefeuilles maximum.

Autre argument en faveur des boutiques de gestion: "Alors que beaucoup hésitent à raconter leur histoire patrimoniale intime à de jeunes conseillers de banque privée, nous cultivons un sens profond de la relation de confiance." Pour marquer sa différence, il souligne que, chez ses grands concurrents, les conseillers ont parfois à accompagner jusqu'à 300 clients, là où chaque expert de Waterloo Asset Management se concentre sur un maximum de 50 portefeuilles.

NOMBRE DE CLIENTS DOUBLÉ

Marquée par les turbulences financières, l'année 2022 a été de nature à fragiliser les liens entre les grandes institutions et leurs clients. L'époque donnerait-elle à nouveau raison à la vision déployée par le cofondateur? "Nous sommes en tout cas portés par ce que nous voyons arriver en Suisse et en France. Là-bas, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ont progressé jusqu'à devenir de grands concurrents des banques privées. Ils détiennent désormais près de 20% du marché."

Ses propres chiffres parlent pour lui. Sur ces trois dernières années, Waterloo Asset Management a doublé à la fois le nombre de ses clients, de ses actifs sous gestion et de ses collaborateurs. "Nous rejoignent des gestionnaires de grandes banques privées qui veulent avoir un impact. Dans une structure à taille humaine, leur avis compte. Avec nous, ils retrouvent la passion du métier et l'opportunité de l'exercer dans les meilleures conditions."





Jérémie Pulinx
©Frédéric Raevens

L'HUMAIN COMME CARBURANT

Une scission va s'opérer entre grands banquiers digitalisés et boutiques de gestion focalisées sur l'humain, prédit Frédéric Van Halteren, Managing Partner de Waterloo Asset Management et partisan résolu de la relation personnelle en matière de gestion de patrimoine.

Il en va du secteur de la gestion de patrimoine comme de tous les autres: ces dernières années, l'accélération numérique a ouvert de nouvelles perspectives, notamment en matière de relations clients. Une évolution qui se remarque en particulier dans l'émergence des robo-advisors. Ça et là, on voit ces interfaces digitales de conseil en investissement financier se substituer progressivement au contact direct entre le banquier et son client. Avec, en corollaire, des tâtonnements stratégiques chez plusieurs grands acteurs, qui hésitent encore entre ouverture et fermeture de sièges locaux.

PIERRE ANGULAIRE

Le cofondateur de Waterloo Asset Management s'est, lui, depuis longtemps forgé son opinion. "Il ne fait aucun doute que disposer d'une application numérique performante revêt une importance stratégique pour les banques", admet Frédéric Van Halteren. "Mais il est crucial de rester à l'écoute des besoins et attentes d'une clientèle en quête de services totalement personnalisés. La relation humaine demeure la véritable pierre angulaire de notre

métier, nous en sommes convaincus."

Il voit ainsi, dans les prochaines années, se creuser progressivement un fossé entre les boutiques de gestion "à taille humaine" et les institutions financières, banques privées comprises. "Chez ces dernières, les robo-advisors deviendront peu à peu l'interlocuteur de la grande majorité des clients, en particulier pour les portefeuilles de moins de 2,5 millions d'euros. C'est inéluctable dans des structures où chaque conseiller fait ce qu'il peut pour essayer de contenir jusqu'à plusieurs centaines de clients."

SUPPORT PERMANENT

Une évolution que le Managing Partner compte bien mettre à profit pour distinguer Waterloo Asset Management. Frédéric Van Halteren combine, à l'instar de ses associés, un long parcours dans de grandes banques privées et des family offices. Son approche particulière fait appel à des experts dans tous les domaines qui touchent directement ou indirectement au patrimoine personnel et familial des clients. On parle bien sûr de gestion de portefeuille mobilier, mais



également d'accompagnement dans la structuration et la transmission de ce patrimoine.

MÊME SI NOS CLIENTS DISPOSENT DE TOUTES LES FACILITÉS DIGITALES DE CONSULTATION, C'EST AU CARBURANT DE LA RELATION HUMAINE QUE NOUS AVONS BOOSTÉ NOTRE CROISSANCE.

“Bien plus qu'un broker, nous sommes aux côtés et en support permanent de nos clients, de leurs projets, de leurs souhaits et de ceux de leurs proches. Cette relation ressemble à celle qu'on développe avec son médecin de famille ou son notaire.” Alors même que, rappelle-t-il, son établissement est soumis aux mêmes exigences réglementaires que les grandes banques...

Pour autant, Frédéric Van Halteren insiste sur un point : si l'expertise de son équipe sert à guider, elle autorise aussi à challenger, lorsqu'il le faut, les points de vue des clients. Sans oublier l'accès à tous les types d'expertise sans supplément de frais. “À l'inverse d'autres acteurs, nous ne segmentons en aucun cas nos clients en fonction des avoirs qu'ils détiennent. Nous proposons une même gamme de services à chacun d'eux et à leur famille, là où la majorité des banques subordonnent les leurs à la surface financière de leurs clients.”

Il met en évidence la dimension éducative de sa mission : “Au début, les plus jeunes, eux-mêmes souvent enfants ou petits-enfants de nos clients, perçoivent moins comment le cœur de notre activité se fonde sur un mélange de relation de confiance – bâtie avec le temps – et d'indépendance de l'expert. Mais nous construisons la relation et leur intérêt pour la notion de patrimoine sur la longueur et de vive voix, loin des intelligences artificielles.”

COHABITATION

Frédéric Van Halteren anticipe une autre tendance chez les acteurs de taille : celle de la standardisation dans l'offre de solutions d'investissement et de services. Faut-il totalement délaissé les grands noms du private banking et de la gestion de fortune, en charge aujourd'hui de 90% des actifs sous gestion en Belgique? Le mot-clé ici est “complémentarité”. “La cohabitation entre de très grosses structures et des acteurs de niche permet à chacun d'opter pour une offre plutôt qu'une autre. Tout est fonction des attentes et besoins en matière de service.” Et il rappelle une fois de plus : “De notre côté, même si nos clients disposent de toutes les facilités digitales de consultation, c'est dans le carburant de la relation humaine et des services personnalisés que notre société puise sa croissance.

LÀ OÙ LES BANQUES LICENCIENT, NOUS SOMMES EN PERMANENCE À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX TALENTS PASSIONNÉS.

Une croissance qui appelle désormais Frédéric Van Halteren à étoffer ses équipes. “Là où les banques licencient, nous sommes en permanence à la recherche de nouveaux talents passionnés par un métier extraordinaire. Nos critères de recrutement sont volontairement très exigeants mais se justifient par les compétences pointues que nous mettons au service de nos clients.” Et de tendre la perche aux experts seniors, y compris âgés de 60 ans et plus. “Ils ont atteint la quintessence de leur vie professionnelle. Nous accueillons à bras ouverts ces montagnes d'expérience et de professionnalisme !”



GESTION FLEXIBLE: UNE MANIÈRE PERFORMANTE DE GÉRER SON PATRIMOINE

Waterloo Asset Management offre des services de gestion flexible. L'enjeu: tirer le meilleur des performances des marchés.

Toute institution financière se targue de fournir à ses clients investisseurs les produits qui leur correspondent le plus. Une fois rempli son formulaire MiFID – qui permet de définir son profil –, chacun se voit proposer un type de portefeuille plus ou moins dynamique en fonction de son aversion au risque. C'est la proportion d'actions (partie plus offensive et plus exposée aux variations de marché), d'obligations (partie plus défensive) et de cash (devises) qui servira alors de principale variable d'ajustement.

Dans ce cadre, les banques établissent le plus souvent leurs portefeuilles au centre de l'échelle de risque. Cette position correspond grosso modo à une pondération "actions" de 50%. Si les attentes de votre gestionnaire vis-à-vis des marchés sont excellentes, il poussera votre part "actions" jusqu'à 51 ou 52%. À l'inverse, s'il s'attend à une baisse des marchés, il la diminuera... mais rarement à moins de 48%.

"Au final, la variabilité est minimale", note Frédéric Steinkuhler, Head of Investment chez Waterloo Asset Management, qui pointe ainsi la standardisation grandissante de l'offre de ces acteurs, plus orientés produits que clients. "Cela peut engendrer de la frustration. En particulier chez ceux qui attendent de leur gestionnaire qu'il assume ses convictions et appuie plus résolument sur l'accélérateur ou le frein selon le moment."

Davantage d'amplitude

UNE GESTION FLEXIBLE EFFICACE CONSISTE À POUSSER OU RÉTRACTER OPPORTUNÉMENT LES CURSEURS AFIN DE FAIRE PROFITER AU MAXIMUM NOS CLIENTS DE NOS CONVICTIONS ET DE NOTRE EXPÉRIENCE.

C'est à ce type de client que Waterloo Asset Management veut offrir ses services de gestion flexible. Celle-ci donne accès à des produits d'investissement aux bornes plus larges pour chaque classe d'actifs, par exemple avec des pondérations "actions" allant de 30% à 80%. "Ce bornage différent ne veut rien dire en soi si l'on n'en fait pas usage", nuance toutefois Frédéric Steinkuhler. "Une gestion flexi-

ble efficace consiste dès lors à pousser ou rétracter opportunément les curseurs à l'intérieur de cette plage afin de faire profiter au maximum nos clients de nos convictions et de notre expérience."

Ces plus vastes amplitudes qu'autorise la gestion flexible signifient aussi une exposition plus importante à la volatilité des marchés. D'où le maintien d'une communication très rapprochée avec chacun des clients. "Cette exigence correspond parfaitement aux valeurs de proximité de Waterloo Asset Management. Nous devons être capables d'expliquer chaque mouvement réalisé dans un portefeuille, son timing et la stratégie de long terme auquel il correspond."

Dès la mi-décembre, nous avons remonté notre pondération 'actions' à son quasi-maximum et profité pleinement du rebond boursier.

YEUX RIVÉS SUR L'INFLATION

Pour autant, la gestion flexible de Waterloo Asset Management est-elle réservée aux clients à l'approche plus dynamique? "Pas forcément", recadre le gestionnaire d'actifs. "Elle peut être combinée à d'autres stratégies au sein d'un portefeuille, par exemple des ETF, ces fonds cotés qui visent à reproduire la performance d'indices boursiers. C'est d'ailleurs une approche que nous apprécions."

Après une année qui a vu s'éroder la valeur de toutes les classes d'actifs, comment cet expert juge-t-il la période actuelle? "Dès la mi-décembre, nous avons remonté notre pondération 'actions' à son quasi-maximum et profité des remontées boursières à plein. Mais nous demeurons très attentifs. La remontée est fragile, d'autant que, en Europe comme aux États-Unis, les banquiers centraux ne semblent pas forcément alignés. Nos yeux restent donc rivés sur le taux d'inflation."





Frédéric Steinkulher
©Frédéric Raevens

MAÎTRISEZ VOS ÉMOTIONS ET RESTEZ SOURDS AUX GRANDS APPELS PROPHÉTIQUES

Diversifier adéquatement son portefeuille, donner du temps au temps, et maîtriser ses émotions. Pour Mikael Petitjean, Chief Economist de Waterloo Asset Management, cette ligne de conduite permet à tout investisseur de traverser toutes les turbulences de marché.

QUEL CONSEIL DONNER AUX DÉTENEURS DE PORTEFEUILLE AUJOURD'HUI?

Le conseil le plus important est de maîtriser ses émotions et, surtout, de ne pas se laisser envahir par la peur. Les investisseurs qui sont guidés par leurs sentiments réagissent trop souvent aux nouvelles en croyant que le pire est toujours pour demain. Ils cherchent à anticiper les corrections boursières en vendant et en sortant du marché. C'est une erreur lourde de conséquences.

POURQUOI?

Vendre lorsqu'on est envahi par la peur pour thésauriser est la pire réaction. En croyant se protéger, ces investisseurs s'appauvrissent. Ils sont d'abord rassurés en constatant que les cours de bourse continuent de baisser. Toute nouvelle baisse les convainc qu'ils ont évité le pire. Ils sont alors victimes du biais de confirmation qui consiste à ne sélectionner que les informations validant leurs aprioris.

Cela les amène à réagir trop tard quand le marché se redresse. Ils y reviennent systématiquement lorsque les nouvelles positives sont relayées par les médias alors que le marché les a déjà anticipées. Ils réinvestissent trop tard, à un niveau plus élevé que celui auquel ils avaient vendu. Au bout du compte, ils se retrouvent moins bien lotis que les personnes qui sont restées investies, en se détachant de leurs émotions.

Vendre lorsqu'on est envahi par la peur pour thésauriser est la pire réaction.

IL FAUDRAIT DONC DEMEURER INSENSIBLE AUX CHIFFRES MOROSES DES MOIS QUI VIENNENT DE S'ÉCOULER?

Oui, à condition d'avoir un gestionnaire qui a correctement diversifié votre portefeuille et de ne pas avoir besoin de ce capital. En règle générale, plus les cours des indices boursiers ont baissé, plus il faut acheter au lieu de vendre. Vous





Mikael Petitjean
©Frédéric Raevens

savez, 70% des meilleurs jours de bourse interviennent moins de 2 semaines après les pires jours de bourse, ce qui veut dire que les rebonds dans le marché interviennent très rapidement. Il est d'ailleurs regrettable d'avoir autant de grandes figures médiatiques qui surfent sur l'actualité pour prophétiser le pire et poussent les gens à paniquer. Ils ont une lourde responsabilité dans cette destruction massive de richesse. Ce catastrophisme calculé maximise l'audimat et la vente de leurs livres, au détriment de celles et ceux qui les écoutent ou les lisent. On en vient même à comparer la Bourse à un casino.

ELLE NE L'EST PAS UN PEU ?

Elle l'est effectivement pour les plus crédules et les moins instruits d'entre nous. Vous savez, je ne connais aucun casino qui offre une espérance de gain réel et annuel, égale à environ 7,5 %, dividendes inclus, ni aucun casino dans lequel il est possible de gagner 75 % du temps à la fin d'une année. C'est pourtant le cas du S&P 500. Certes, les marchés sont « bipolaires » : ils passent de phases euphoriques aux phases dépressives à intervalles plus ou moins réguliers. Souvenez-vous de la crise des « dot.com » au début des années 2000, de la crise financière qui a éclaté en 2008. Même dans ces cas extrêmes néanmoins, en imaginant le pire scénario, celui d'investir au plus haut niveau précédant la crise, il fallait juste être diversifié et laisser du temps au temps : vous auriez malgré tout obtenu aujourd'hui un rendement annualisé supérieur à 6% et à 9%, dividendes inclus, avant inflation, frais de transactions et de gestion.

La seule façon d'éviter les erreurs est de ne pas investir, ce qui constitue la plus grosse des erreurs.

COMMENT ÉVITER DE S'EXPOSER AUX SOUBRESAUTS ÉMOTIONNELS ?

Ne cherchez pas à anticiper les mouvements de marchés. Ne tombez pas dans le "courtermisme" que l'on reproche tant aux responsables politiques. Laissez du temps au temps. Un bon investissement est un investissement suffisamment "ennuyeux" dans le sens où, une fois que la décision d'investir est prise, il ne faut pas commencer à regarder la performance de son portefeuille au jour le jour. Il suffit largement de faire le point avec son gestionnaire une fois par an. Chez Waterloo Asset Management, nous ne cherchons pas à jouer aux apprentis sorciers. Une bonne gestion du risque consiste avant tout à ne pas décrocher de la performance offerte par le marché. Nous cherchons avant tout à offrir la meilleure adéquation possible entre le profil de risque du client et son portefeuille d'investissement. Et gardez en tête la phrase que John Templeton, le père des SICAV aux Etats-Unis, répétait lorsqu'il était encore en vie : la seule façon d'éviter les erreurs est de ne pas investir, ce qui constitue la plus grosse des erreurs.



**LE MEILLEUR MOYEN
DE PRÉVOIR LE FUTUR
C'EST DE LE CRÉER**



WATERLOO
ASSET MANAGEMENT

PRIVATE BANKING & FAMILY OFFICE

IL N'EST JAMAIS TROP TÔT POUR RÉFLÉCHIR À SA RETRAITE

« À 65 ans, notre espérance de vie est de 20 à 25, dont environ la moitié en bonne santé », note Marc Thomas, Senior Wealth Manager chez Waterloo Asset Management. À ses yeux, une réflexion en profondeur et très en amont sur nos besoins futurs, notre patrimoine et nos projets d'investissements, est absolument cruciale. Waterloo Asset Management propose à ses clients de les assister dans le « check-up » de leur retraite, et à réfléchir aux options patrimoniales et successorales qui s'offrent à eux. « Nous organisons des formations, nous fournissons un outil de planification financière, et nous proposons des consultations pour les aider à bien baliser leurs choix de vie et les impacts financiers qui en découlent. »

POURQUOI EST-IL IMPORTANT D'ANTICIPER FINANCIÈREMENT SA RETRAITE?

“Tout au long de notre carrière, beaucoup d'entre nous vivent comme dans un tunnel. Nous savons que notre retraite aura un impact sur notre situation financière, mais sans toutefois pouvoir l'estimer. Cela peut être une source d'inquiétude, voire d'angoisse. D'autant que, au moment de notre départ, l'aide de notre employeur, de notre compagnie d'assurances ou de notre banque se limitera souvent à des devoirs administratifs ou à la vente de produits.” Il faut donc imaginer ou anticiper le mode de vie qu'on souhaitera une fois parti à la retraite?

“Absolument. Dans la pratique de Waterloo Asset Management, nous constatons que nombre de personnes actives terminent leur carrière ‘pied au plancher’. Au risque de se retrouver fort dépourvus quand la pension survient – parfois soudainement. Il ne s'agit plus de compter sur un salaire qui couvre grosso modo nos dépenses quotidiennes, mais bien de se fixer des objectifs financiers pour assurer son avenir. L'enjeu est de pouvoir mener sur la longueur, et si possible sans dépendance, l'existence que l'on désire.”

COMMENT MÈNE-T-ON UNE TELLE RÉFLEXION?

“Certains conçoivent la pension comme un temps de plus grande simplicité. D'autres au contraire veulent profiter de leur ‘nouvelle liberté’, et ne certainement pas réduire leur train de vie. Il est crucial de développer cette réflexion pour soi-même et avec son conjoint, afin d'aligner les attentes

de chacun et de les anticiper en tenant compte d'une réalité qui s'impose à tous. À 65 ans, notre espérance de vie est de 20 à 25 ans dont environ la moitié en bonne santé. Les dépenses liées à notre santé (comme par exemple une assurance-santé), apparaissent donc comme prioritaires.”

QUELLE RÉPARTITION DE SON PATRIMOINE ENTRE BIENS IMMOBILIERS ET MOBILIERS NOUS CORRESPOND MAINTENANT ET DANS 20 ANS? QUELLE ÉNERGIE VEUT-ON Y METTRE POUR GÉRER NOUS-MÊMES NOTRE PATRIMOINE?

Pour aider les retraités futurs ou confirmés dans leur exercice de planification financière, Waterloo Asset Management propose des formations (sur la planification financière de la retraite et sur les clefs de la dévolution successorale) et des consultations personnalisées pour accompagner et éclairer les retraités dans leurs réflexions. Nous leur remettons un outil sur tableur pour réaliser une planification patrimoniale.

COMMENT PROCÉDER CONCRÈTEMENT?

« Passer de la vie professionnelle à la retraite requiert tout d'abord de faire un exercice d'inventaire de ses dépenses, celles que l'on peut ou veut réduire, ou au contraire celles que l'on veut augmenter. Calibrer ses dépenses, c'est définir son train de vie : celui que l'on souhaite, et puis celui qu'on devra subir car nos capacités et notre autonomie évolueront, et nos besoins changeront. Tout aura un prix, et l'inflation se chargera de doubler ces prix en +/- 20 ans. »



QU'EN EST-IL DES REVENUS?

“Sur la base de ce qui précède, il convient de déterminer le niveau de revenus dont nous avons besoin, de faire le point sur les montants de notre pension légale et sur les options dont nous disposons pour notre pension complémentaire... car c'en sera fini des salaires qui 'tombent' chaque mois et qui couvrent nos dépenses ! Il est bon de savoir si, une fois pensionné, nous comptons maintenir une activité, rémunérée ou non. Après une vie professionnelle très intense, beaucoup conçoivent une pension sans travail. Pourtant, une réflexion est toujours utile sur les bénéfices socioéconomiques d'une activité professionnelle, même réduite.”

IL Y A ÉGALEMENT LES REVENUS PATRIMONIAUX...

Il n'est jamais trop tôt ni trop tard pour y penser, mais l'idéal est de commencer à définir son 'plan stratégique' au moins cinq ans avant le départ à la retraite.

“De fait, planifier sa pension, c'est aussi établir un bilan patrimonial. Là encore, nous aidons nos clients à faire un inventaire raisonné et une projection de leur patrimoine dans le temps. Ensuite, il convient de se poser la question de l'utilisation de son patrimoine : voulons-nous le maximiser, le « consommer » pour maintenir son train de vie ou le transmettre? Quelle répartition de notre patrimoine entre biens immobiliers et mobiliers nous correspond maintenant et dans 20 ans? Quelle énergie voulons-nous dépenser pour gérer nous-même notre patrimoine? Et bien entendu à quel est le niveau de risque/bénéfice de nos investissements aspirons-nous, et, ce niveau parviendra-t-il à battre l'inflation?”

À PARTIR DE QUAND FAUT-IL INITIER LA RÉFLEXION?

“Il n'est jamais trop tôt ni trop tard pour y penser. Mais l'idéal est de commencer à définir son 'plan stratégique' au moins cinq ans avant son départ à la retraite.”

FAUT-IL AJUSTER CE PLAN À MESURE QUE L'ON VIEILLIT?

“C'est indispensable ! Un plan financier donne une direction. Il est un point de départ, établi avec nos envies et notre logique du moment ; il n'est pas définitif. Nos réalités et besoins changeront. Il faut s'y adapter avec bon sens pour profiter au mieux des bonnes surprises de la vie... et gérer au mieux les mauvaises.”

Cette dynamique d'ajustement multipliera les opportunités pour nos clients et nos prospects de reprendre contact avec Waterloo Asset Management pour adapter leur planification patrimoniale et successorale à leur nouvelle réalité. Nos séances de formation continueront, nous organiserons de nouvelles consultations, et nous réouvrons l'outil de planification fourni à nos clients pour un nouvel exercice de planification financière.



WATERLOO OFFICE

Drève Richelle 161 B, bte
63 1410 Waterloo -
Belgique Tel : +32 (0) 2
357 03 40

LUXEMBOURG OFFICE

Place de Paris 2
L-2314 Luxembourg
Tel : +352 2 848 8882