

Jonathan Ah Kiow

(Investment Portfolio Manager, AfrAsia Bank)

«Dans un contexte d'inflation élevée, les propriétés haut de gamme deviennent des actifs performants intéressants qui continuent à prendre de la valeur»

LA GESTION DU PATRIMOINE EST UN SERVICE CLÉ POUR AFRASIA BANK. JONATHAN AH KIOW, INVESTMENT PORTFOLIO MANAGER, PARLE DES STRATÉGIES DE LA GESTION DES BIENS DE SES CLIENTS.

AfrAsia offre à sa clientèle fortunée un service de gestion de patrimoine. De même, la banque a réalisé des études sur les grosses fortunes en Afrique. Pouvez-vous expliquer votre approche en matière de gestion de fortune ?

Alors que le patrimoine privé total détenu en Afrique devrait augmenter de 38 % au cours des dix prochaines années pour atteindre trois trillions de dollars et que Maurice bénéficiera d'un taux de croissance de plus de 60 %, la gestion de patrimoine est plus que jamais un service clé au sein d'AfrAsia Bank. De manière simpliste, nous définissons les besoins et exigences de nos clients tout en les éduquant sur les risques et les possibilités de gains.

Grâce à une évaluation méthodique des conditions des marchés, y compris des données macroéconomiques, des politiques monétaires et fiscales, ainsi qu'à l'analyse de divers éléments tels que les fondamentaux et les tendances des entreprises, nous obtenons une liste de choix de conviction dans diverses classes d'actifs. Un portefeuille de ces actifs est ensuite constitué pour différents profils de risque et nous surveillons constamment les allocations en fonction de la dynamique du marché.

Sur le plan tactique, nous pouvons nous écarter de notre proposition initiale lorsque nous constatons que les bénéfices ne valent pas les risques encourus. Par exemple, avec le début de la crise en Ukraine, nous avons déplacé nos positions en cash jusqu'à 70 % en fonction des différents portefeuilles sous gestion. Maintenant que les données sur l'inflation montrent des signes de pic et que les membres

de la Réserve fédérale (Fed) ont confirmé leur position en faveur d'une hausse des taux d'intérêt pouvant atteindre 1 % lors de leur réunion de juillet, les acteurs du marché ont plus de visibilité et le sentiment s'améliore. Nous voyons un éventail d'opportunités qui peuvent profiter à nos clients dans un futur proche.

On sait que les grosses fortunes cherchent des solutions de placement ou encore à s'assurer que la transmission de leur patrimoine se fasse dans les meilleures conditions à leurs héritiers. Comment répondez-vous à ces attentes ?

Notre approche est celle d'un partenariat avec les clients et d'un parcours commun. Tout d'abord, nous devons situer le client en identifiant sa tolérance au risque et en priorisant ses besoins, tout en comprenant ce qui affecte sa situation financière actuelle, qu'il s'agisse d'un revenu récurrent nécessaire, du paiement d'un projet spécifique à terme ou de la préparation de la transmission des actifs aux héritiers. Tous ces facteurs permettent de créer une stratégie financière, tout en respectant un ensemble de principes de base.

En ce qui concerne la gestion de portefeuilles, après avoir élaboré une stratégie solide, nous restons en communication constante avec le client, en le guidant dans les périodes volatiles et en lui apprenant à penser à long terme. Du côté de la banque, plus particulièrement dans le cadre d'un financement de bien immobilier, nous adaptons aussi des stratégies de financement des acquisitions adaptées à la clientèle. Parmi ces stratégies, on retrouve le financement au travers de méca-

nismes d'amortissement liés à un portefeuille d'investissement, le tout sans toucher au capital. Il est même fréquent qu'à l'issue de l'opération, cette structuration de crédit offre un gain final significatif.

À l'international, le marché du luxe est en pleine croissance malgré la crise. Pouvez-vous nous expliquer ce phénomène ? Qu'en est-il à Maurice ?

Il y a quelques semaines, malgré les perspectives revues à la baisse des géants de la vente au détail Target et Walmart, nous avons constaté que Nordstrom et Ralph Lauren, qui ciblent les clients à revenu élevé, faisaient état de prévisions optimistes. À Dubai, le segment du luxe a surpassé tous les autres cette année malgré une augmentation des prix. Dans un contexte d'inflation élevée, certains produits de luxe tels que les propriétés haut de gamme deviennent des actifs performants intéressants qui continuent à prendre de la valeur. À Maurice, la vie en propriété de luxe est également très populaire parmi les expatriés fortunés, des promoteurs notables comme Anahita Mauritius, Villas Valriche et Mont Choisy Le Parc attirant cette clientèle. De plus, la situation en Europe s'aggravant avec la crise en Ukraine, l'île Maurice offre un style de vie tranquille, avec l'accent mis sur un environnement socio-économique stable et sûr ainsi qu'une vie privée complète.

