

Mandats d'arbitrage : comment ça marche ?

Publié le 15 Décembre 2016

Amaïka AM, en partenariat avec Amiral Gestion et JP Morgan Asset Management, a organisé une conférence dédiée à son offre de mandats d'arbitrage.

Avec l'augmentation des contraintes réglementaires liées aux arbitrages et une volatilité toujours plus grande sur les marchés actions, **de nombreux CGP sont à la recherche de solutions pour rendre la gestion des contrats d'assurance-vie de leurs clients plus réactive**. C'est pour répondre à cette double problématique qu'**Amaïka AM** a lancé son offre de mandats d'arbitrage il y a plus de trois ans.

Les intérêts de cette offre de service sont multiples :

- Une **réactivité accrue** grâce à une gestion en temps réels des portefeuilles des clients par des professionnels de la Finance
- Une **égalité de traitement des clients** puisque les décisions sont mises en place dans le portefeuille au même moment réduisant le risque règlementaire des CGP
- Un **gain de temps** correspondant au temps considérable que nécessite les opérations d'arbitrages et de suivi des fonds pour les cabinets

« Chez Amaïka AM, l'offre de mandats d'arbitrage est au cœur de la stratégie d'accompagnement des CGP depuis plusieurs années et s'appuie sur l'expertise historique de notre maison de gestion, la multigestion en architecture ouverte. Cette offre de service apporte une réelle valeur ajoutée à nos partenaires CGPI, certains l'utilisent comme un outil de segmentation de leur clientèle » explique **Hanane Carmoun, Responsable du Développement Commercial**.

Après avoir été pionnier avec **Axa Thema** dans la mise en place de cette offre de service, les mandats d'arbitrage d'Amaïka AM sont désormais accessibles au sein de cinq grandes plates-formes d'assurance-vie bien connues des CGP : **SwissLife, Sélection 1818, AG2R La Mondiale et Groupe Apicil**.

Dans le cadre de son offre de mandats d'arbitrage, Amaïka AM a mis en place plusieurs profils de gestion qui se différencient par le degré de risque pris sur les marchés actions.

Au sein de ces différents profils, *« Notre allocation d'actifs suit notre analyse de l'environnement économique, est révisée constamment pour répondre à l'évolution des marchés et n'a pas de contrainte géographique ni sectorielle »* explique **David Kalfon, Président d'Amaïka AM**.

Amaïka s'appuie sur son indépendance et sa compétence historique en multigestion pour sélectionner les unités de compte **aussi bien au sein de grandes maisons qu'auprès de petites sociétés de gestion entrepreneuriales**. Les portefeuilles sont composés **entre 75 et 80% de fonds externes** et on retrouve ainsi au total **plus d'une trentaine de sociétés de gestion** dans les différents profils proposés par la société.

Pour réaliser sa sélection d'OPCVM, Amaïka AM classe les fonds par catégorie et ne retient dans chaque catégorie que quelques fonds qui donneront lieu à une analyse quantitative et une rencontre avec les équipes de gestion. La société de gestion peut ainsi sélectionner les fonds qui lui paraissent les mieux adaptés au profil de gestion souhaitée.

Parmi les fonds sélectionnés au sein du profil « *Harmonie* » se trouvent par exemple :

- **Sycomore Partners**
- **M&G Global Macro Bond**
- **Nordea-1 Stable Return**
- **Sunny Euro Strategic**
- **Amilton Small Caps**
- **Syquant Hélium Opportunités**
- **Axiom Obligataire**
- **Gemequity (Gemway Assets)**
- ...

Amaïka AM a également sélectionné deux fonds dont les représentants étaient présents à cette conférence :

- **JP Morgan Global Opportunities**, présenté par **Stéphane Vonthron Directeur Commercial pour les conseillers financiers chez JP Morgan AM**, pour « *sa décorrélation aux marchés particulièrement intéressante dans le cadre d'une multigestion* »
- **Sextant Grand Large** de la société **Amiral Gestion**, présenté par **Benjamin Biard (Directeur Général Délégué)** et **Jacques Sudre (Gérant Obligataire, ex co-gérant du fonds Eurose chez DNCA)**, pour « *l'ampleur et la régularité des performances ainsi que son absence de drawdown significatif dans les dernières années* »

La gestion sous mandat est une solution qui semble prendre de plus en plus d'importance au sein de la distribution puisque **Axa Thema propose au total 8 partenaires au sein de Coralys, dont l'offre historique d'Amaïka AM...**

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#)