

VIDEO TRANSCRIPT

The European Family Office Report 2023 Campden Wealth & HSBC Global Private Banking

Speaker

Mai Trinh
Head of Development
HSBC Private Banking Continental Europe

Au sein du groupe HSBC, nous avons de nombreux Single Family Offices (SFO) clients, nous avons donc acquis une connaissance et une expertise forte sur ce segment de clientèle spécifique.

En fin d'année dernière HSBC Global Private Banking a publié en collaboration avec l'institut Campden, un excellent rapport intitulé « European Family office report 2023 – Campden Wealth & HSBC Global Private Banking ».

Ce rapport est établi sur la base d'un sondage réalisé en 2023 auprès de 102 SFO répartis dans toute l'Europe et comprenant 4% de SFO français, gérant des actifs en moyenne de l'ordre de 1.7m\$.

Le rapport offre une source d'informations très complète et s'intéresse plus particulièrement à deux thèmes liés aux SFO :

- Leurs stratégies d'investissement
- Les principales problématiques auxquelles ils sont confrontés

Leurs stratégies d'investissement

En matière de stratégie d'investissement, il est intéressant de souligner qu'une grande majorité d'entre eux affiche la volonté d'augmenter la part réservée aux investissements alternatifs. On peut citer notamment le Private Equity en direct, en co-investissement ou via des fonds, mais également l'immobilier, les Hedge Funds et les commodities.

On s'aperçoit que la stratégie d'investissement suit souvent le modèle de l'« *Endowment Style Investment* » inspiré des institutions américaines et notamment de l'université de Yale. Dans ce modèle, les investissements alternatifs représentent 75% de l'allocation,



alors que la gestion traditionnelle qui comprend les classiques actions, obligations et OPCVM ne se contente que du reste soit 25% du portefeuille.

- Yale endowment Asset allocation target:
- 75% alternative investments:
- Hedge funds 23,2%
- Private equity 37%
- Commodities 4,9%
- Real estate 10,1%
- 25% traditional investments:
- Equities
- Fixed income

Autre point important à mentionner, plus de 2/3 des SFO européens sont engagés dans des investissements durables et souhaitent augmenter cette poche d'investissement. Parmi les principaux thèmes privilégiés dans ce domaine nous notons :

- La lutte contre le changement climatique et les énergies renouvelables
- La réduction de la pollution et des déchets

Principales problématiques gérées par les SFO

Dans les 20 prochaines années, il a été estimé qu'environ 35 milles milliards USD (35 trillions USD) de patrimoine allait être transmis d'une génération à la suivante.

Plus de 67% des familles seront donc confrontées à une problématique de succession dans les années à venir.

Les SFOs ont un rôle crucial à jouer :

Tout d'abord en implantant un modèle de gouvernance permettant à la nouvelle génération d'intégrer l'entreprise familiale permettant l'instauration d'une stratégie basée sur des valeurs partagées entre les générations :

- En encourageant le dialogue entre les membres de la famille et plus encore entre les générations
- En enseignant une philosophie d'investissement familiale partagée par tous

Le rapport mentionne que 54% des SFO ont déjà permis d'éviter un conflit générationnel au sein d'une famille.

Je vous encourage à lire ce rapport extrêmement exhaustif. Le lien d'accès est disponible sur notre site internet www.hsbcprivatebankfrance.com.



Nous serons également ravis de répondre à vos éventuelles questions, pour cela vous pouvez nous contacter depuis notre site Internet.

Contact Expert

Mai TRINH
Head of Development
HSBC Private Banking Continental Europe
Email : mai.trinh@hsbc.fr