

CMB

Les investissements de passion : quand la passion prime sur l'investissement

par Lætitia Reynaud

La CMB s'intéresse aux investissements de Passion depuis 2015, pour répondre à la demande croissante de sa clientèle. Si le sujet semble à priori très éloigné des activités d'une banque privée, dont la mission première est de délivrer des conseils sur les placements financiers, il reste pourtant un domaine important dans le mode de vie de sa clientèle fortunée qui réside en Principauté.

« Nous proposons régulièrement à nos clients des conférences avec des thématiques liées à la finance et nous nous sommes dit que nous pourrions faire venir des experts dans ce cadre-là, pour leur donner les grandes tendances du marché de l'art au sens large. Ces conférences ont très vite connu un énorme succès, celles concernant les sacs de luxe vintage ou les voitures anciennes ont d'ailleurs fait salle comble » précise Marie-Hélène Parisi, Responsable de la Cellule de Consultation en Investissement de la CMB.

Ces experts, qui viennent le plus souvent de grandes maisons de ventes aux enchères telles que Christie's ou Sotheby's délivrent ainsi de précieux conseils aux clients de la banque qui souhaiteraient investir dans une œuvre d'art, du vin, de la maroquinerie de luxe ou des voitures anciennes, car il s'agit de rester prudent dans ce type d'investissement. Le risque de fraude étant très important, une certaine connaissance des objets s'avère ainsi indispensable d'où la nécessité de faire appel à des experts pour expliquer comment bien acheter et donc bien valoriser. « Ces conférences, permettent aussi à nos clients d'adopter la bonne stratégie, quand ils acquièrent un bien, mais aussi quand ils souhaitent le mettre en vente. Il leur est ainsi conseillé d'attendre quelques années avant de remettre en vente un objet qui n'aurait pas trouvé preneur lors d'une vente aux enchères. »

Chaque année les experts sollicités par la CMB décryptent les résultats de l'indice Knight Frank qui permet de suivre l'évolution des grands thèmes des investissements de Passion et comme pour les marchés financiers on peut constater que certains domaines sont plus rentables que d'autres, les voitures anciennes par exemple resteraient un excellent investissement selon cet indice. Toutefois, Marie-Hélène Parisi met en garde les apprentis collectionneurs qui se lanceraient dans ce type de placement uniquement pour leur rentabilité : « Dans investissement de passion, c'est le mot passion qu'il faut retenir plus qu'investissement, si c'est rentable tant mieux, mais cela ne peut pas être l'objectif premier, car il est quasiment impossible de prédire si une tendance va se confirmer ou pas. Ce marché reste très volatil et il n'est pas régulé, tout l'enjeu est d'avoir un historique des prix fiables ».

La CMB ne donnera jamais de conseil à ses clients sur l'achat d'un objet, mais peut analyser sa situation patrimoniale et selon la répartition de ses actifs financiers et non financiers, faire certaines préconisations : « les investissements de passion sont des actifs non liquides qui contrairement à un bien immobilier, par exemple



Marie-Hélène Parisi

ne génèrent pas de revenu, même s'ils peuvent potentiellement s'apprécier en termes de valorisation. Si un client nous sollicite nous devons lui délivrer des réponses en fonction de son profil financier, mais aussi de son appétence aux risques, car les plus-values sur ces investissements restent aléatoires et la liquidité quasi inexistante. Cependant, posséder une œuvre d'art ou un objet de collection est en soi une satisfaction, d'ailleurs les études effectuées sur ce sujet, montrent bien que la dimension émotionnelle prime dans ce type d'achat, plus que le retour sur investissement. »



En théorie, les marchés financiers auraient un fonctionnement plus rationnel que celui de l'art, cependant il est toujours difficile d'anticiper l'avenir, c'est la raison pour laquelle il est conseillé de diversifier son patrimoine, ce qui reste toujours plus facile à faire avec des actifs financiers : « Les critères de construction de portefeuille ne peuvent s'appliquer aux investissements de Passion où il est non seulement difficile de diversifier, mais aussi de garantir l'état de l'objet dans le temps. La problématique de la conservation, notamment pour les dessins, les photographies et même le

design de la fin du XX^e influe sur la valeur du bien. Ces investissements restent donc aléatoires et s'il y a un marché où l'irrational prédomine, c'est bien celui de l'art. » Pourtant, allier placements financiers et investissements de passion n'est pas forcément contradictoire, d'ailleurs les experts emploient souvent des termes empruntés à la finance lorsqu'il s'agit de parler de ce type de placement. Une des questions récurrentes est souvent de savoir, si l'on mise sur des valeurs sûres ou si l'on décide de spéculer sur une valeur montante. « Parmi notre clientèle, nous avons des collec-

tionneurs d'art qui gèrent de manière très active leur patrimoine financier, la passion n'empêche pas de rester pragmatique. Ce sont deux univers qui finalement cohabitent très bien. » souligne Marie-Hélène Parisi.

La clientèle de la CMB reste assez représentative de ce que peut-être la place monégasque qui concentre une population internationale très fortunée et qui a la capacité d'investir par passion.



CMB

Investments of passion : when passion prevails investment

Since 2015, CMB has developed its expertise in 'investments of passion', in order to respond to their clients' growing needs in this specific sector. Whilst this activity might seem rather far removed from those of a traditional private bank, whose main activity is to advise clients about their financial investments, it is nevertheless a significant aspect given the lifestyles of the bank's wealthy clientele based in the Principality.

Head of the bank's Consulting Unit, Marie-Hélène Parisi, explains: "We regularly hold finance-themed talks for our clients, so we said to ourselves that we could also bring in experts to give them advice about the main trends within the art marketplace. These talks quickly became very popular and those that covered vintage luxury handbags and classic cars were fully booked." These

experts have, in the main, been from the big auction houses such as Christie's or Sotheby's, offering valuable guidance to clients of the bank wishing to invest in a work of art, fine wines, luxury leather goods and vintage cars, as prudence is of the essence when making this kind of investment. There is a high risk of fraud, so a knowledge of these types of objects

is indispensable, which is why experts are called in to explain how to purchase and assess value well: "These talks allow our clients to develop the right strategy not only when they are buying but also when they wish to sell an item. It is advisable to wait a few years before putting an object back onto the market that did not sell at its first auction appearance."

Every year, the experts invited by CMB explain the intricacies of the Knight Frank Luxury Investment Index, which allows you to work out the big sentimental value investment areas and, just as with the financial marketplace, it can be noted that certain sectors are more cost-effective than others: for example, classic cars should remain an excellent investment, according to the Index. However, Marie-Hélène Parisi warns collectors new to the market against making these types of investments purely to make money: "With sentimental value investments, it is the word 'sentimental' that takes precedence over the word 'investment': if there is a profit to be made, then that is great but profit must not be the main objective as it is almost impossible to predict whether a trend will catch on or not. This remains a very volatile marketplace, which is unregulated, so the challenge is to see whether prices have been reliable in the long-term."

CMB would never tell a client whether or not to invest in something but they can analyse the situation of a client's estate and, depending on how the financial and non-financial assets are spread, certain recommendations can be made: "Sentimental value investments are not liquid assets and, unlike real estate, for example, do not generate revenue, even though they might appreciate in value over time. If a client approaches us, we must give answers in relation to his or her financial profile and also taking into account the client's attitude to risk, since capital gains on investments are unpredictable and cash-flow, therefore, almost non-existent. Nevertheless, owning a work of art or a collector's item is in itself satisfying and studies show that the emotional side takes precedence in this type of purchase, rather than the potential profit."

In theory, financial markets should function in a more rational manner than the art marketplace; however it is always difficult to anticipate the future and this is why it is advisable to have a diverse portfolio, which is always easier to achieve with financial assets: "The usual criteria of how to build a portfolio cannot be applied to sentimental value investments, an area in which it is not easy to diversify or to guarantee that the item will remain in good repair through time. The issue of conservation, notably for drawings, photographs and even late 20th-century design, has an influence upon an object's value. Therefore, these



investments remain unpredictable and, if there is one market that is irrational, it is the art market." However, combining financial and sentimental value investments is not a contradiction in terms and the experts often borrow terms from finance when talking about emotional investments. One of the most-asked questions on this subject is whether it is better to go for something with a proven value or to speculate that the value of an object will appreciate: "Our clients

include some art collectors who manage their financial portfolios very actively and sentimental value investments do not prevent them from remaining pragmatic. The two different worlds actually sit very well side by side," points out Marie-Hélène Parisi.

The clientele of CMB is more or less representative of the Monaco marketplace, where a very wealthy, international population has the means to invest in their passions.