

Retombées presse : Quels regards sur la protection sociale à l'heure de la pandémie de Covid-19 ?

2 retombées de plus au mardi 1^{er} décembre.

Les CGP au taquet – La Tribune de l'Assurance.

PAR ELISABETH TORRES, JOURNALISTE - LE 01/12/2020 - MAGAZINE N° 263

La crise sanitaire n'aura pas eu que des effets négatifs. Pour les CGP, le premier confinement aura été l'occasion d'être proactifs et de renforcer ainsi leur légitimité auprès des clients. Contraints d'accélérer leur digitalisation, ils sont plus que jamais opérationnels en cette fin d'année de nouveau confinée et traditionnellement pourvoyeuse de fortes collectes sur les produits retraite.

Atoute chose malheur est bon, l'adage semble se vérifier pour les conseillers en gestion de patrimoine (CGP). D'après la 14^e édition du Baromètre du marché de la profession réalisée par Kantar pour BNP Paribas Cardif, après le premier confinement pour neuf CGP sur dix, la priorité était de rassurer et d'accompagner leurs clients. De fait, nombre d'épargnants ont pu être inquiets alors que les marchés s'effondraient en mars dernier. « *Dans de telles circonstances, le rôle du CGP est de prendre son téléphone, de faire œuvre de pédagogie, explique Stéphane Fantuz, président de la CNCEF patrimoine. Selon les cas, on rassure, en relativisant la baisse des portefeuilles par rapport à celle des marchés, ou bien on accompagne ceux qui souhaitent au contraire en profiter pour se montrer plus offensifs dans leurs placements.* » 58 % des CGP estiment ainsi que la crise aura renforcé l'image positive de la profession auprès des clients. « *Pour que les épargnants aient confiance, ils ont besoin de comprendre dans quoi leur argent est investi, confirme Frédéric Puzin, président de Corum l'épargne. Or, les marchés ne sont pas assez transparents, ce qui explique le repli des épargnants vers des produits simples, le livret A ou les fonds euros lorsque ceux-ci étaient encore performants. Nous nous efforçons ainsi de dé-jargonner au maximum notre discours.* »

Agiles

« *L'agilité des cabinets est inhérente à leur taille, reprend Stéphane Fantuz, la plupart sont en effet de petites structures, ce qui leur confère une grande souplesse.* » Une caractéristique liée aussi à leur digitalisation. « *L'ordinateur est l'outil de production du CGP, rappelle-t-il, avec des contraintes fortes en termes de souscription, de back office, de traçabilité, de sauvegarde. Nous étions de ce*

fait prêts à basculer rapidement en 100% digital. » Le professionnel note qu' « au-delà du confinement, on s'achemine de plus en plus vers le 100% digital, que ce soit en allocation d'actifs, ou en souscription, cela implique une grande vigilance en matière de cyber-sécurité ».

Connectés

C'est un constat semblable que dresse Anne-France Gauthier, directrice commerciale de Vie plus : « *En avril dernier, il a suffi d'une semaine pour que les CGP s'adaptent à la nouvelle configuration imposée par le confinement.* » Dès le deuxième jour, la filière de Suravenir dédiée aux CGP mettait en place des webinars quotidiens, 55 au total sur la période. « *Les thématiques étaient très diverses, indique Anne-France Gauthier, asset management et marchés, gouvernance des cabinets ou leur valorisation sur Google, les ISR...* » Cette expérience a été un tel succès qu'elle a donné lieu à une convention 100 % digitale le 24 septembre dernier. Au programme, des tables rondes sur les conséquences de la Covid-19, les produits Vie plus, mais aussi l'immobilier, les sociétés de gestion... Et de réitérer les webinars au deuxième confinement, à raison cette fois de deux par semaine, sous forme d'ateliers de décryptage : « *On explique par exemple le rôle des Banques centrales, ou la façon dont on construit un fonds structuré, précise-t-elle. Pour les CGP qui n'étaient pas encore au niveau sur le plan digital, le premier confinement a joué un rôle d'accélérateur. Les inspecteurs de Vie plus les ont accompagnés à distance pour la prise en main des outils. Nous avons de plus allégé les procédures de gestion en permettant notamment l'usage de documents scannés. Notre back office a d'ailleurs été récompensé cette année encore. Les CGP ont pu en outre recruter de nouveaux clients grâce à Succession by Vie plus, notre nouvel outil de calcul des droits de succession. Autant d'éléments positifs qui nous ont finalement valu de prendre des parts de marché. Avec le rush attendu en fin d'année sur les produits retraite, nous anticipons ainsi une croissance à deux chiffres pour 2020.* »

Des clients inquiets

Les Français ont plus que jamais besoin d'être accompagnés. Le baromètre des CGP fait état de 60 % de clients inquiets quant à leurs placements. D'après une étude réalisée pour AG2R La Mondiale, le Cercle de l'épargne et Amphitéa, par l'Institut français d'opinion publique (Ifop), sur les Français, l'épargne, la retraite et la dépendance à l'heure de la crise du coronavirus, près des deux tiers des sondés (65 %) jugent opportun d'épargner pour faire face à d'éventuelles difficultés. Mais l'épargne forcée accumulée au premier confinement a surtout alimenté les livrets d'épargne, livret A en tête, quand elle n'a pas stagné sur les comptes courants.

« Les ménages se sont montrés prudents en thésaurisant leur argent sur le livret A, explique Stéphane Fantuz, mais ce comportement n'est pas propice au financement de l'économie réelle. En cette fin d'année, certaines tendances se dessinent. Les ISR attirent davantage les plus jeunes, soucieux d'écologie. à nous, CGP, d'accompagner cette prise de conscience, avec discernement dans les produits proposés. Nous avons de même un rôle à jouer concernant le PER encore peu connu des Français. »

Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Good value for money, se veut plus nuancé à propos de ce dernier : *« Alors qu'on s'achemine vers des licenciements massifs, les Français ont besoin de pouvoir disposer de liquidités, le PER individuel risque ainsi d'être réservé aux épargnants aisés, les sommes versées étant quasiment bloquées jusqu'à la retraite. Ceci dit, certains CGP ont l'ingéniosité de proposer le PERin par exemple à des parents désireux de faire une donation à leurs enfants mineurs, tout en sécurisant l'usage que ces derniers feront des fonds placés une fois majeurs. En effet, les bénéficiaires ne pourront alors les débloquer au plus tôt qu'en vue d'un achat immobilier. »* Le consultant note par ailleurs le lancement en ligne de certains PERin low cost, moins chargés que la concurrence. Sans oublier quelques fonds euros nouvelle génération, investis dans des infrastructures, ou dont l'abaissement de la garantie annuelle permet de prendre plus de risques, et donc de doper la performance.

[Les Français se désintéressent des actions – Investissement-rentables.fr \(provenant d'Economie Matin\) 26 novembre.](#)

Si en 2020 les Français ont été nombreux à épargner plus que d'habitude, cette année signe aussi un repli sur des supports

d'épargne « de bon père de famille », à savoir l'immobilier et les livrets bancaires, aux dépens des actions.

En 2020, les jeunes ont été très nombreux à avoir épargné « plus que d'habitude »

Selon une enquête du Cercle de l'Épargne, d'Amphitéa et de AG2R LA MONDIALE, pendant le premier confinement au printemps 2020, près d'un quart des Français (22% exactement) ont épargné « plus que d'habitude ». Une courte minorité (4%) ont même épargné « beaucoup plus ». Fait intéressant : de toutes les catégories d'âge, ce sont les jeunes (18-24 ans) qui ont été les plus nombreux (39%) à avoir épargné plus que d'habitude.

Mais, malgré l'envolée spectaculaire des actions entamée en mars 2020, et contrairement aux années précédentes, ce ne sont pas les actions qui ont attiré le plus d'épargne de nos concitoyens. Cette enquête d'AG2R La Mondiale, du Cercle de l'Épargne et d'Amphitéa nous apprend que c'est l'investissement dans l'immobilier locatif qui a attiré le plus d'épargnants cette année (68%), devant l'indéboulonnable assurance-vie (52%). Les actions n'arrivent qu'en troisième position et recueillent les faveurs des 39% d'épargnants.

Malgré un taux de rémunération au plus bas, le Livret A attire les épargnants

Parallèlement à cette baisse d'intérêt pour les actions on constate une forte remontée du bon vieux Livret A, jugé comme produit intéressant par 29% des interviewés. Ce support d'épargne progresse d'ailleurs le plus fortement chez les 18-24 ans, il est cité comme étant un produit intéressant par 56% de cette classe d'âge. Il gagne aussi du terrain parmi les revenus faibles (+14 points) et chez les personnes qui ne disposent que d'un compte sur livret (+15 points).

Cette enquête a été réalisée par le Centre d'études et de connaissances sur l'opinion publique (CECOP) pour le compte du Cercle de l'Épargne et d'Amphitéa sur Internet les 8 et 9 septembre 2020 auprès d'un échantillon de 1.003 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, constitué d'après la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.