

## [ RÉSEAUX DE DISTRIBUTION ]

# Chute des marchés financiers: les clients restent calmes, et les intermédiaires sur leurs gardes

■ Crise des dettes souveraines, baisse de près de 20 % des indices boursiers en août suite à la dégradation de la note des États-Unis... L'été a été meurtrier pour les contrats d'assurance vie. Pour autant, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants et les agents d'assurance n'ont pas été assaillis d'appels. Beaucoup d'entre eux ont préféré prendre les devants et contacté leurs clients pour les informer et les rassurer.



## CGPI: la prudence reste de mise

C'est le calme plat chez les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Contre toute attente, durant cet été si particulier, ils n'ont pas été plus sollicités que d'habitude. Même dans les cabinets à la clientèle haut de gamme, généralement plus exposée au marché actions, la sérénité a régné. « Nous n'avons pas eu d'appels pour fermer des contrats. Tout juste avons-nous eu quelques demandes d'arbitrage. Les clients n'ont pas paniqué », confie Nicolas de



Sophie Sosamrith, présidente de Vendyssée finance, a appelé l'ensemble de ses 230 clients.

Barrau, directeur général du réseau Patrimoine consultant. Les CGPI voient dans cette apparente quiétude le signe que leurs clients ont intégré qu'en investissant une partie de leur épargne dans des unités de compte (UC), ils prenaient un risque. La crise de 2008 est également passée par là. « Nos clients se sont malheureusement habitués à la baisse des marchés financiers et font preuve de beaucoup de sang-froid pour le moment », estime Meyer Azogui, président de Cyrus

conseil. La période estivale a aussi joué. « La dégringolade des Bourses a eu lieu dans la première quinzaine d'août, au moment où nos clients étaient en vacances », relativise Guillaume Fonteneau, gérant du cabinet Fonteneau.

### Démarche pédagogique

Une fois rentrés, beaucoup n'ont pas encore pris conscience de l'ampleur de la chute. « Les réactions risquent d'être fortes lorsque les clients vont recevoir l'état de situation de leur contrat d'assurance vie en septembre », s'alarme José Zaraya, PDG d'Expert & Finance. Du coup, la plupart des CGPI préfèrent anticiper. « À partir du 16 août, nous avons contacté un à

un nos 230 clients, y compris ceux qui ne possèdent pas d'UC », témoigne Sophie Sosamrith, présidente de Vendyssée finance. Même stratégie chez Cyrus conseil. « Nous appelons tous nos clients pour leur expliquer ce qui s'est passé, où en est leur portefeuille, et les décisions à prendre », explique Meyer Azogui. En revanche, hormis l'envoi de notes de conjoncture, les CGPI regrettent que les fournisseurs ne les aident pas davantage dans leur travail pédagogique. « À part Apicil qui m'a envoyé la composition de son portefeuille d'obligations lors de la crise grecque, c'est le silence du côté des assureurs », souligne Guillaume Fonteneau.

■ JEAN-PHILIPPE DUBOSC