



CGP : une confiance en l'avenir après un bel exercice 2020

CGP : une confiance en
l'avenir après un bel exercice
2020



Quel bilan de l'année 2020 ? Quelles perspectives pour les mois qui viennent ? Les cabinets de CGP répondent à L'Assurance en Mouvement . Cette semaine, Sabine Tellier , associé de Berger & Associés et Stéphane Peltier , directeur général du groupe Patrimofi apportent leurs témoignages sur l'exercice de leur métier dans cette crise inédite.

Quel bilan tirez-vous de l'année 2020 ?

Sabine Tellier : L'année 2020 a été finalement positive pour nos clients et notre cabinet, en effet, la relation de proximité que nous entretenons nous a permis de passer une année sans heurt et avons su saisir les opportunités dans cette période particulière.

Certes les rendez-vous en présentiel ont cédé le pas à des entretiens à distance selon le format le plus adapté aux clients.

Nous avons ainsi pu garder le contact avec l'ensemble de notre clientèle qui a d'ailleurs poursuivi, voire accru, ses opérations d'investissements et d'épargne durant toute l'exercice écoulé.

On doit constater d'ailleurs que le ralentissement de l'activité professionnelle, le télétravail ainsi que la réduction du temps consacré aux loisirs ont permis de dégager du temps pour nos clients qui l'ont ainsi consacré à la gestion de leur patrimoine.

Stéphane Peltier : Au final, l'année 2020 aura été une année exceptionnelle à bien des égards. Je ne peux que saluer l'agilité de notre groupe et surtout celle des femmes et des hommes qui le composent. Ce sera pour moi, l'année du contact client, de l'engagement. Une véritable proximité s'est instaurée avec nos clients et ce malgré l'absence de rencontre physique.

Également l'année de l'avènement du digital : visioconférences, signatures électroniques, agrégateurs patrimoniaux, webinar qui ont rassemblé à chaque fois plusieurs centaines de clients.



[Visualiser l'article](#)

En étant focus sur l'essentiel, nous avons réussi à faire notre meilleure année, tant en collecte, qu'en CA et qu'en résultat et en cohésion d'équipe.

Nous sommes restés très proche de notre association professionnelle, dont notre président, Georges Nemes est administrateur, pour obtenir une veille du marché et pour réaliser nos heures de formation obligatoires.

2020 restera également pour nous l'année de la consolidation et du renforcement de nos expertises. Avec les acquisitions successives de Solon, Valorial et la création de notre filiale Institut du Patrimoine Rhône Alpes aux côtés d'Axens, nous avons passé un cap significatif dans la gestion de fortune, l'intermédiation d'immobilier de luxe et nous avons su développer une spécificité dans la gestion de patrimoine à destination des dirigeants/ chefs d'entreprises.

Comment abordez-vous l'année 2021 et comment voyez-vous, pour votre activité, l'année 2021 ?

Sabine Tellier : En 2021 nous conservons notre ligne directrice, à savoir l'accompagnement sur le long terme.

Par ailleurs, la diversification patrimoniale et financière reste au cœur de notre stratégie dans l'intérêt ultime de nos clients et prospects.

Satisfaits de nos conseils, et de nos résultats, notre clientèle nous renouvelle leur confiance et nous recommande davantage.

Notre capacité d'adaptation notre méthodologie et organisation de travail nous amène à être confiants dans les perspectives de cette année notamment quant aux éventuelles opportunités à saisir le moment venu et ce, en fonction des évolutions des marchés.

Stéphane Peltier : Nous abordons 2021 avec une grande sérénité à laquelle s'ajoute une forme d'impatience. Sérénité quant à notre faculté à œuvrer valablement pour le compte de nos clients dans les conditions de travail actuelles. Nous restons pour autant impatients de revoir nos clients autour d'un café, d'un déjeuner ou encore lors de nos événements « ambassadeurs » mais aussi tout simplement, de nous retrouver en équipe lors d'une cession de team building ou lors du sacrosaint séminaire annuel.

Quant aux différentes classes d'actifs que nous préconisons (immobilier, financier, private equity, financement, art), nous abordons l'année avec réserve et prudence, les arbres ne montent pas au ciel, ... pas indéfiniment ! Nous sommes conscients que nous vivons une période troublée, sous perfusion de « cash ». Certains placements ont montré leur grande résilience et nos allocations permettent encore d'espérer des rendements honorables avec des prises de risques maîtrisées.

Y-a-t-il des thématiques que vous souhaiteriez approfondir pour vos clients (retraite, prévoyance, produits structurés, perte d'autonomie, gestion du patrimoine des seniors, autres) ?

Sabine Tellier : Notre analyse patrimoniale, fiscale, sociale, financière nous amène à faire du sur mesure pour nos clients.

De façon générale, l'approche de Berger & associés nous impose d'appréhender l'ensemble des points qui concernent le patrimoine de nos clients que ce soit en termes de recherche de revenus en activité ou à la retraite, de transmission de patrimoine optimisée, de répartition entre les actifs porteurs, d'allocation d'actifs ou de contrats de prévoyance adaptés.

www.lassuranceenmouvement.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Toutefois, dans le cadre de la diversification des actifs de nos clients, nous nous intéressons aux thèmes d'actualité tels que l'ESG, les valeurs émergentes ou de croissance ... De façon tactique, nous allons renforcer ces classes d'actifs sans pour autant engager nos clients sur des paris pouvant s'avérer excessifs pour eux.

Stéphane Peltier : Cette année, nous renforçons nos positions sur différents actifs permettant de bénéficier de rendements et de plus-values mécaniques comme les SCPI démembrées et nous avons également référencé un fonds viager dans nos allocations. Le viager a la vertu de répondre à un réel besoin sociétal. Toujours pour des raisons sociétales et de résilience, les bonnes opportunités en résidences médicalisées avec des exploitants de premier choix, sont chassées quotidiennement par les experts de notre comité immobilier.

La thématique phare de l'année restera l'épargne salariale, un axe stratégique pour nous. Notre offre consiste à permettre aux entreprises de manier l'épargne salariale avec succès et pédagogie pour en faire un véritable outil de différenciation dans leurs politiques RH. Plus largement, notre offre de gestion de patrimoine pour les collaborateurs de l'entreprise connaît un véritable succès, en 2020, plus de 50 % des employés de nos entreprises partenaires ont fait appel gracieusement à nos services pour leurs problématiques patrimoniales.

Nous continuons à développer la « haute couture patrimoniale » pour notre clientèle de dirigeants en agrégeant nos compétences en ingénierie, gestion de fortune et expertise comptable. Toute l'ingénierie est développée pour satisfaire cette clientèle exigeante et ensuite adaptée et mise à disposition du plus grand nombre. Pour nous, la démocratisation de la gestion de patrimoine n'est pas incompatible avec la culture de l'excellence.