Benoist Lombard (UCGP) : "Il faut être capable de tenir ses positions sur les marchés financiers"

Posté le 15-04-2020

LinkedIn Twitter Facebook Email Imprimer

Get Notifications

Benoist Lombard

De l'aveu même de Benoist Lombard les contre-performances des marchés financiers sont significatives. Pour autant, il est important de tenir ses positions pour profiter de la future remontée. Le président de l'Union des conseils en gestion de patrimoine (UCGP) nous explique comment les membres de son think thank accompagnent leurs clients dans cette période mouvementée, mais aussi source d'opportunités à long terme.

Décideurs. Vous êtes devenu l'année dernière président de L'Union des conseils en gestion de patrimoine (UCGP). Comment définiriez-vous cette association ? Est-ce un Think Tank ? Un groupement ? Un lobby ?

Benoist Lombard. L'UCGP a été créée par Bruno de Guillebon en 1995 pour répondre à la volonté des dirigeants d'associations et de sociétés de conseil en gestion de patrimoine de disposer d'un espace d'échanges et de discussions. Nous comptons aujourd'hui une quinzaine de membres, représentons plus de 350 cabinets et plus de 1000 CIF. Nous sommes partis du principe que l'union faisait la force. L'idée consiste à évoquer des problématiques ne pouvant être réglées par

les associations de conseillers en investissement financiers. L'UCGP est notamment un point de rencontre entre les conseillers en gestion de patrimoine et leurs prestataires. Nous avons aussi vocation à jouer le rôle de think tank et porter en avant des idées. Nos membres sont, par exemple, en discussion avec les compagnies d'assurance et les plateformes pour accélérer la digitalisation du parcours client et la mise en place de la signature électronique. Notre démarche se veut donc opérationnelle, très concrète. Nous avions, par exemple, participé aux débats publics dans le cadre du vote de la loi Pacte et défendu l'idée d'offrir le choix entre une sortie en capital et la rente aux détenteurs de contrats d'épargne retraite.

Get Notifications

Quel est votre programme pour les années à venir ?

Nous avons deux priorités. La première est d'être plus présent dans les médias. Nous souhaitons mettre nos membres à disposition des journalistes. Les débats me semblent aujourd'hui trop concentrées entre les mains des réseaux de distributions propriétaires. La deuxième priorité est de veiller à ce que les intérêts des cabinets de conseil en gestion de patrimoine soient préservés, notamment par l'intermédiaire des associations syndicales. Ayant été longtemps président de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), je sais bien que la fonction peut être aspirée par les problématiques du quotidien, notamment autour des enjeux réglementaires. Je m'étais moi-même très investi sur les négociations de textes comme MIF 2 ou DDA. Il appartient donc à des associations comme la nôtre de leur adresser des piqûres de rappel. En ce sens, j'avais créé un conseil des sages au sein de la CNCGP dans lequel figurait et figure notamment l'ancien président de l'UCGP.

"Il faut que les conseillers en gestion de patrimoine soient présents là où les banquiers le sont moins"

Les cabinets de conseil en gestion de patrimoine ont-ils réussi à adapter leur activité au confinement ?

Les membres de l'UCGP partagent en permanence leurs *best practices* pour faire face à cette période. La mise en place de plans de continuité d'activité par nos membres leur a permis de rendre efficace le télétravail. Notre activité, consistant à délivrer des prestations intellectuelles et par nature immatérielles, s'accorde avec le confinement. L'UCGP a également mis en avant l'importance d'établir des plans de communication. La plupart d'entre nous a donc mis en place des newsletters régulières et synthétiques pour partager nos points de vue. Nous nous réunissons également pour évoquer des problématiques de place. Nous avons par exemple organisé une conférence téléphonique avec la gestion de H2O Asset Management afin de discuter des contreperformances récentes de leurs fonds. Il faut que les conseillers en gestion de patrimoine soient présents là où les banquiers le sont moins. Cette crise doit apporter la preuve, s'il en fallait, que les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) demeurent disponibles pour leurs clients y compris lors de phases de tension critique.

Comment les clients de vos membres ont-ils vécu la baisse des marchés financiers ?

Les contre-performances des marchés financiers sont significatives. Dans ces moments-là, il faut être capable de tenir ses positions pour profiter de la future remontée. Nos adhérents sont des

structures et des professionnels bien établis. Ils ne souffrent donc pas tant que cela de la situation. Ce sont plutôt les plus jeunes structures qui sont soumises à l'épreuve du feu. Nous faisons preuve de solidarité avec ceux qui viennent de se lancer. Mais ceux d'entre eux qui n'ont pas diversifié les placements de leurs clients, ou qui ont placé des tickets trop élevés dans des sociétés de gestion pratiquant de forts effets de levier, risquent de déchanter. Le message que l'on martèle est clair : ne mettez pas vos œufs dans le même panier. Il faut se méfier des « chasseur de primes ». Concernant l'immobilier, il est possible que les corrections soient également importantes dans les mois à venir. Rappelons que le rôle du CGP en matière d'allocations d'actifs repose sur une diversification équilibrée sur toutes les classes d'actif, en harmonie avec les caractéristiques intrinsèques propres à chaque client. Notre métier va d'ailleurs au-delà des questions d'allocation d'actifs. Nous les accompagnons aussi sur leur organisation patrimoniale, la fiscalité, leur transmission ou encore la structuration de la dette. Enfin, faut-il le rappeler, nos activités plurielles excédent les seules problématiques d'allocations d'actifs. Nos clients nous sollicitent sur leurs organisations patrimoniales et les incidences fiscales de ces organisations ; sur la création de valeur et sur la transmission de cette valeur créée.

Propos recueillis par Aurélien Florin (@FlorinAurélien)

Vous avez apprécié cet article ? Likez Magazine Décideurs sur Facebook ! J'aime 2,3 K

LinkedIn Twitter Facebook Email Imprimer

Lire plus d'actualités

Get Notifications