

## Un CGPI qui ne connaît pas la crise

**CONJONCTURE** La crise financière n'a pas entraîné de baisse de l'activité du cabinet de Yohan Boukobza. Sa recette repose plus que jamais sur la prudence et sur une sélection rigoureuse des assureurs vie.

La Bourse et l'immobilier en baisse affectent au premier chef les CGPI, d'autant que cette crise se traduit aussi par une véritable perte de confiance des investisseurs dans les marchés. Non seulement la collecte chute, mais les encours, notamment la part investie en unités de compte, a fondu. Autant dire que le moral n'est pas au beau fixe, surtout pour les jeunes qui débutent dans le métier et n'ont pas de réserves suffisantes, alors qu'ils doivent continuer à faire face aux frais.

### Anticiper et diversifier

Ce n'est pas le cas de Yohan Boukobza, gérant du cabinet B&Z associés, installé à Paris depuis 2006. Il n'entend pas se laisser gagner par le pessimisme ambiant

et se montre plutôt serein. « Nous n'avons pas enregistré de baisse d'activité. La stratégie de gestion de notre cabinet est toujours celle d'un bon père de famille. Elle permet d'anticiper les difficultés des marchés. En outre, nos clients ont toujours un potentiel pour de nouveaux investissements ou des versements complémentaires. En investissant très majoritairement dans les fonds en euros, j'ai toujours limité les prises de risque, quitte à paraître parfois trop prudent », explique Yohan Boukobza.

Ce n'est pas pour autant que ses clients ne manifestent pas d'inquiétude face aux marchés chahutés comme en ce moment. Son rôle est de les rassurer au mieux et de leur expliquer que, sur des placements à long terme, la durée



Yohan Boukobza sait qu'en période chahutée, les clients ont besoin d'un conseiller de confiance pour orchestrer leur épargne.

atténue les pertes. « C'est dans ces périodes mouvementées que les clients ont le plus besoin d'un conseiller de confiance pour orchestrer leur épargne. D'une manière générale, nous préconisons

l'ouverture de plusieurs contrats d'assurance vie auprès de compagnies différentes », signale le gérant de B&Z.

Yohan Boukobza précise qu'en cette période, les clients demandent des placements en euros auprès de grands institutionnels ayant de bons ratios de solvabilité.

### Pendant la tempête, les affaires continuent

Cependant, à certains de ses clients, il préconise l'ouverture d'un PEA, car, aujourd'hui, des opportunités réelles sont à saisir sur de très bonnes actions actuellement bradées. « Même si les gens réfléchissent un peu plus longtemps que d'habitude, les

affaires continuent. Les clients comprennent les multiples causes de la crise et ne remettent en aucun cas en question notre gestion », indique-t-il. ●

ANNE VATHAIRE