



5^{ème} édition du Baromètre du marché des CGPI

Conférence de presse du jeudi 8 septembre 2011

tns sofres



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Introduction

Hervé Cazade

Responsable de la Distribution et du Développement
Commercial France, BNP Paribas Cardif

Présentation des résultats de l'étude

Frédéric Chassagne

Directeur du Planning stratégique, TNS Sofres

1. Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession
2. La réforme de la fiscalité du patrimoine est au cœur des préoccupations des CGPI
3. Les clients des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux

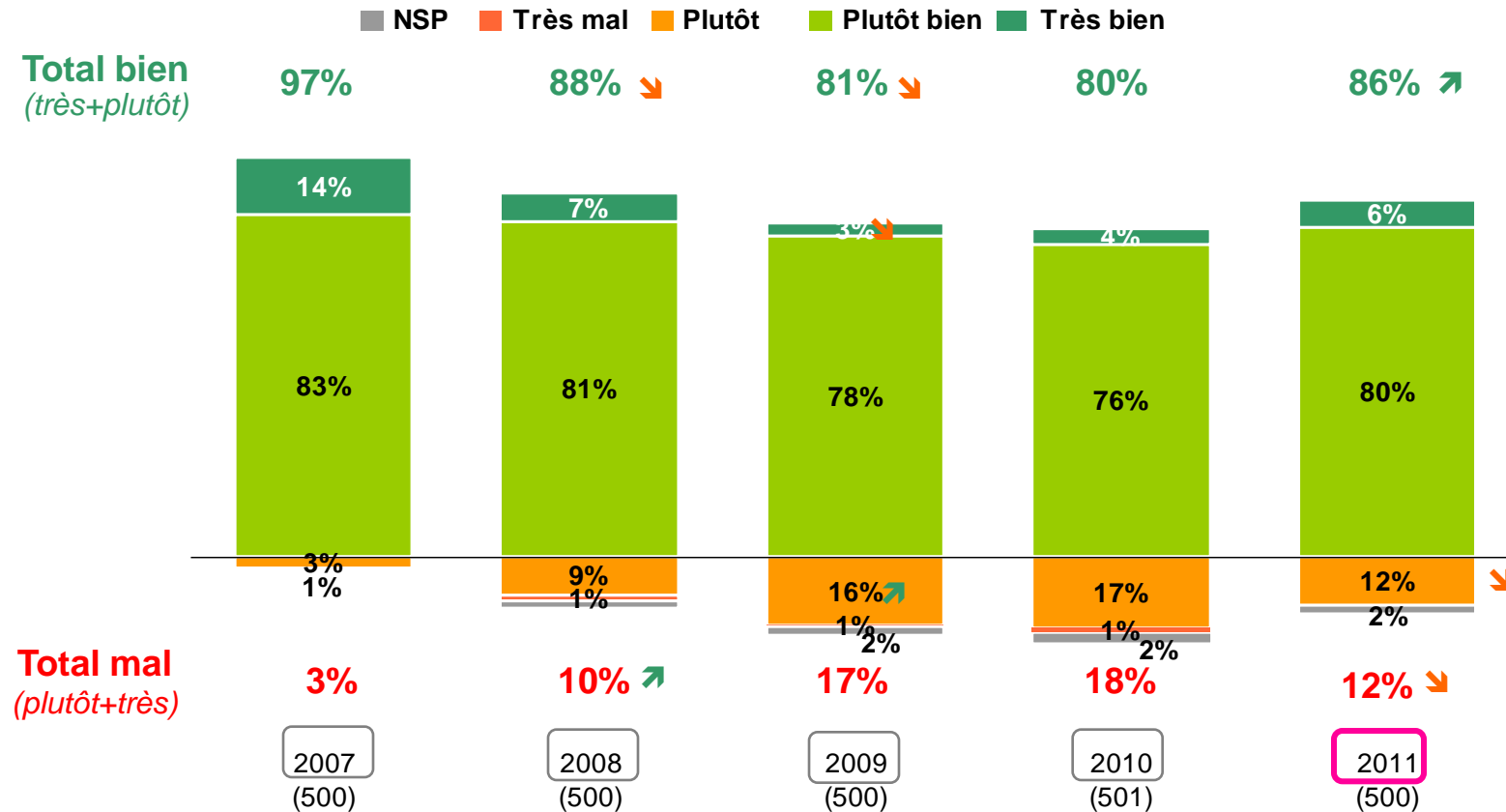


Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition

Au global, une profession qui se « sent bien » et qui a repris des couleurs

- ❑ Près de 9 CGPI sur 10 pensent que la profession se porte globalement bien
- ❑ Sur 3 ans, une progression des opinions les plus positives (+ 3 points pour « très bien »)



Base : Ensemble (N=500)

A1. Diriez-vous qu'aujourd'hui la profession des CGPI en France se porte globalement...?

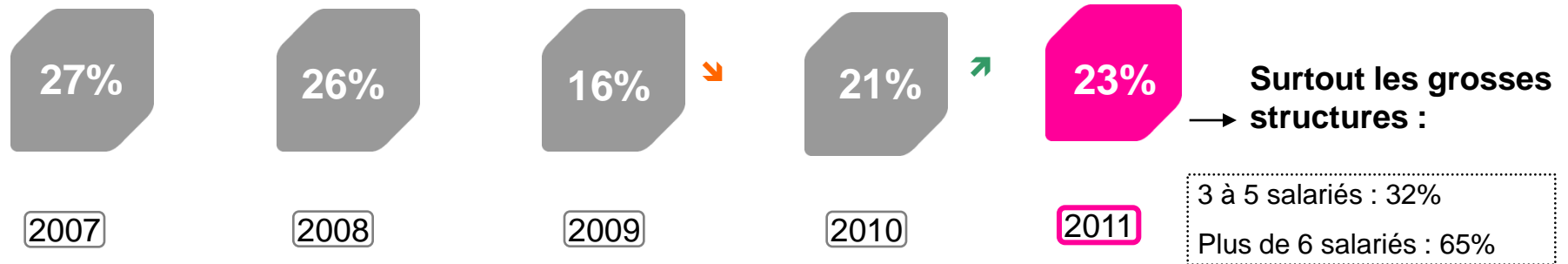
Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession



Signe de confiance en l'avenir, la **poursuite de la reprise des recrutements** amorcée en 2010

- ❑ De 16% en 2009 à 23% en 2011 : les cabinets ont recruté, soit + 7 points en 2 ans
- ❑ Un niveau qui tend à retrouver celui de 2008
- ❑ Une dynamique toujours plus marquée au sein des plus gros cabinets

23% des CGPI sondés ont « recruté depuis 2010 »

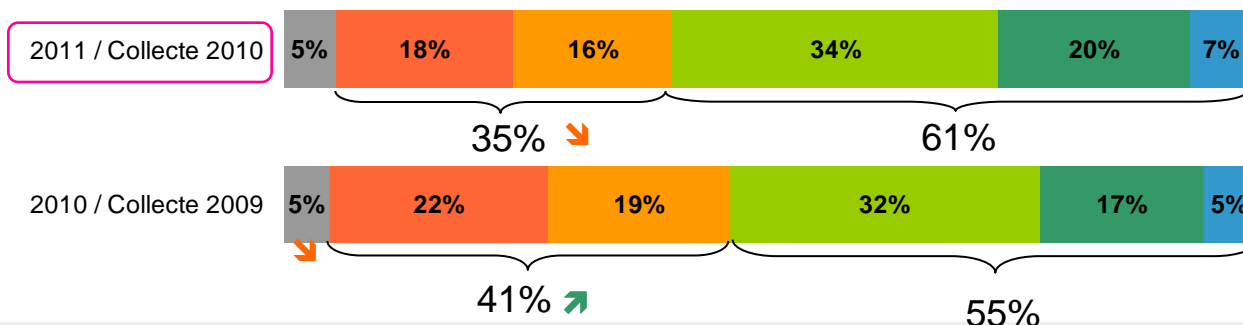
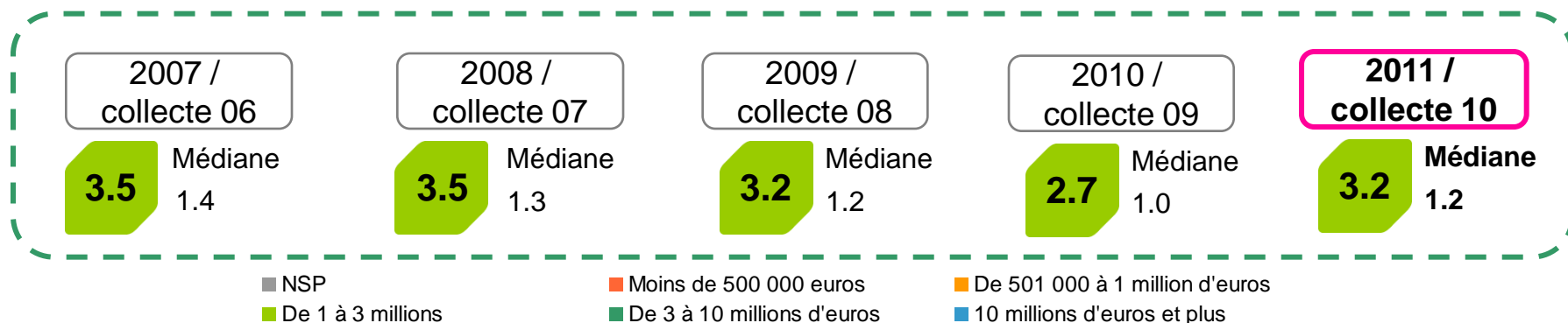


Base : Ensemble (N=500)

A4. Depuis 2010, avez-vous recruté un ou plusieurs collaborateur(s) commercial (iaux) pour votre cabinet ?

Après la sensible baisse enregistrée en 2009, la collecte brute retrouve son niveau de 2008

Montant de la collecte brute moyenne d'épargne du cabinet (en Millions d'€)



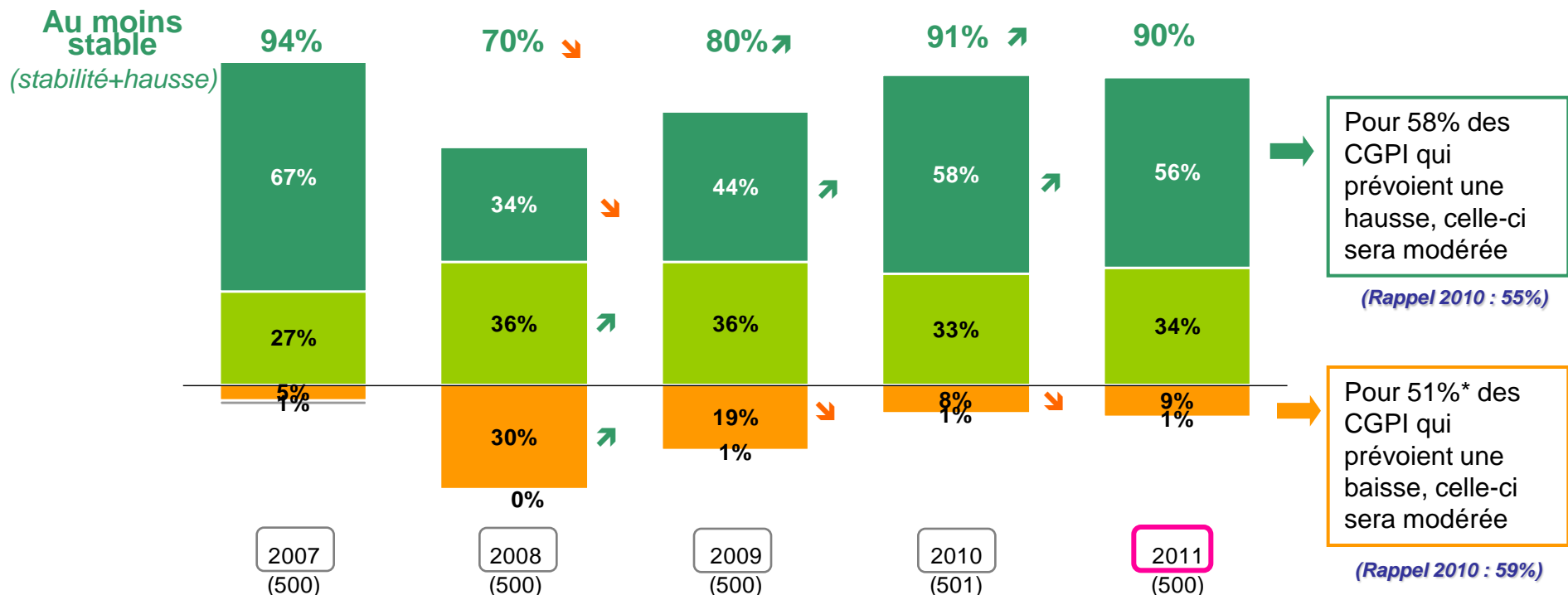
Base : Ensemble (N=500)

RS4. Quelle est approximativement la collecte brute d'épargne (assurance vie, capitalisation, produits bancaires) que votre cabinet a réalisé en 2010 ?

Les projections 2011 semblent dessiner une **année de consolidation**, après le net rebond observé en 2010,

- Comme en 2010, plus d'1 CGPI sur 2 anticipe une hausse de sa collecte brute...
- ... et 1 sur 3, une stabilisation

■ NSP ■ Baisse ■ Stabilité du chiffre d'affaires ■ Hausse



Base : Ensemble (N=500)

C1. Pour 2011, quelle évolution de la collecte brute (assurance vie, capitalisation, produits bancaires) prévoyez-vous pour votre cabinet ?

Base : pensent que leur collecte va augmenter (N=277)

C2. Et prévoyez-vous plus particulièrement une ...

Base : pensent que leur collecte va baisser* - base faible (N=47*)

C3. Et prévoyez-vous plus particulièrement une ...



Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession



Les projets de rachat et de cession sont stables cette année

Rachat de cabinet

42%

des CGPI ont un **projet de rachat** de cabinet dans les 5 ans à venir...

39% en 2010
44% en 2009
40% en 2008
34% en 2007

**Surtout pour...
structures ayant un montant
de collecte de 3 M€ et plus :
62%**

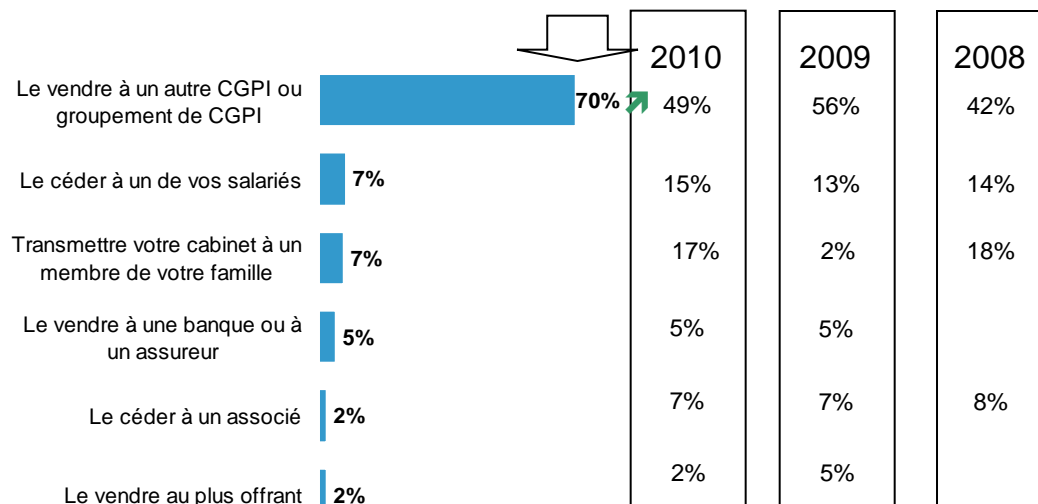
Base : Ensemble (N=500)
C11. Avez-vous des projets de rachat de cabinet dans les 5 ans à venir ?

Cession du cabinet

19%

ont un **projet de cession** de leur cabinet dans les 5 ans à venir (20% en 2010)...

Parmi ceux-ci, 47%* (41% en 2010) ont commencé à préparer la cession de leur cabinet (soit 9% des CGPI)



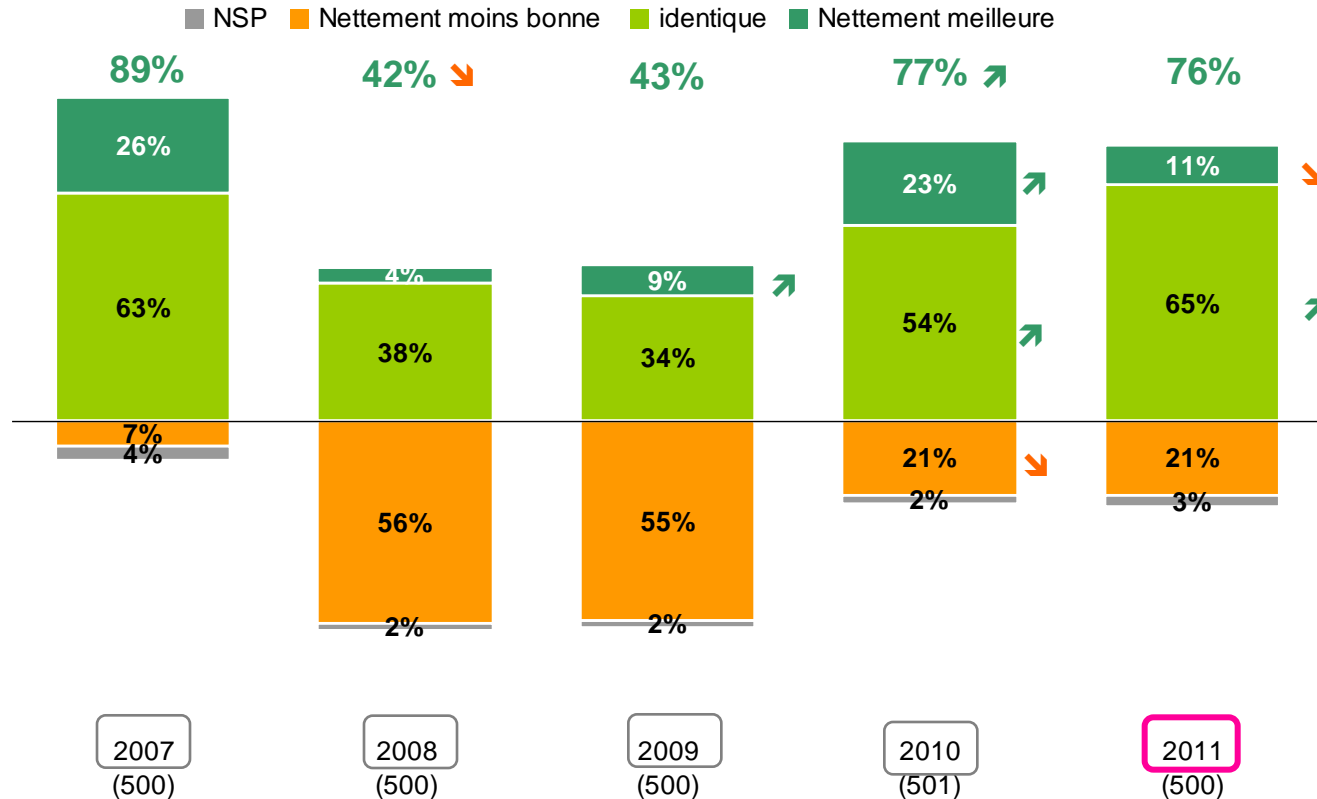
Base : Ensemble (N=500)
C8 Personnellement, avez-vous des projets de cession pour votre cabinet dans les 5 ans à venir ?
Base : CGPI ayant des projets de cession de leur cabinet (N=93) – base faible
C9 Avez-vous déjà commencé à préparer la cession de votre cabinet ?
Base : CGPI préparant déjà la cession (N=44*) – base faible
C10. Parmi les solutions suivantes, quelle est celle que vous envisagez le plus ?
Les différences à 100% correspondent aux Autres et NSP



En fin de 1^{er} semestre 2011, un bilan plus tempéré sur la situation financière des CGPI

- Si les ¾ des CGPI restent positifs...
- ... la part des plus optimistes a été divisée par deux : le pourcentage des CGPI selon lesquels la situation est « nettement meilleure » est passé de 23 à 11%

Identique +
meilleure



Base : Ensemble (N=500)

A2. A la fin du 1^{er} semestre 2011, d'après ce que vous en savez, diriez-vous que la situation financière des CGPI en France est, par rapport à 2010....

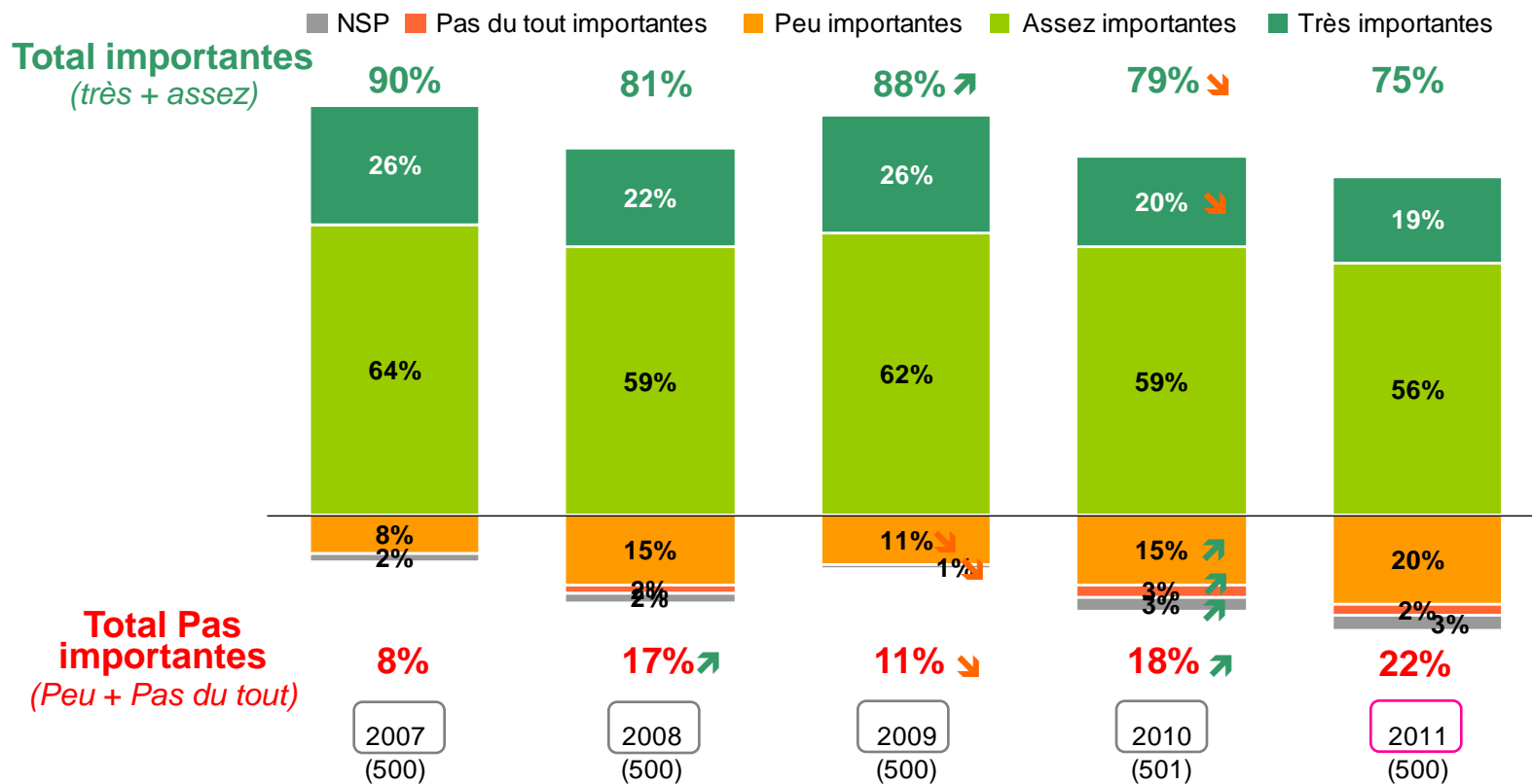


Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession



A un horizon de 5 ans,

3 CGPI sur 4 sont optimistes sur les perspectives de la profession Un optimisme qui s'érode toutefois depuis 2009...



Base : Ensemble (N=500)

C4. Pour les 5 ans à venir, selon vous, les perspectives de développement sont-elles pour les CGPI...



Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > Les CGPI conservent un regard optimiste mais réaliste sur leur profession





La réforme de la fiscalité du patrimoine est au cœur des préoccupations des CGPI

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition

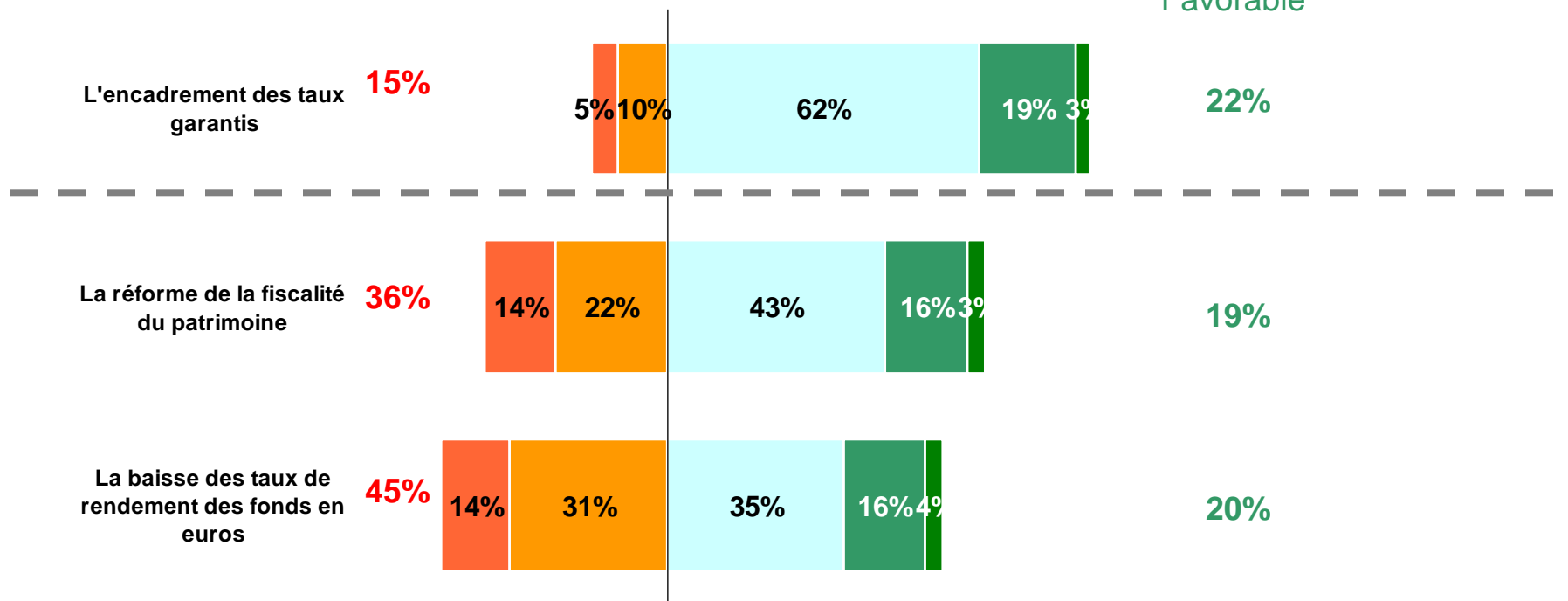
Effet négatif de la réforme de la fiscalité du patrimoine et de la baisse des taux de rendement des fonds en euros sur la collecte

Les évolutions de l'environnement de marché ont eu un rôle sur la collecte...

■ fortement défavorable
 ■ légèrement défavorable
 ■ Pas de rôle en particulier
 ■ assez favorable
 ■ très favorable

Défavorable

Favorable



Le total de 100% est obtenu avec les NR

Base : Ensemble (N=500)

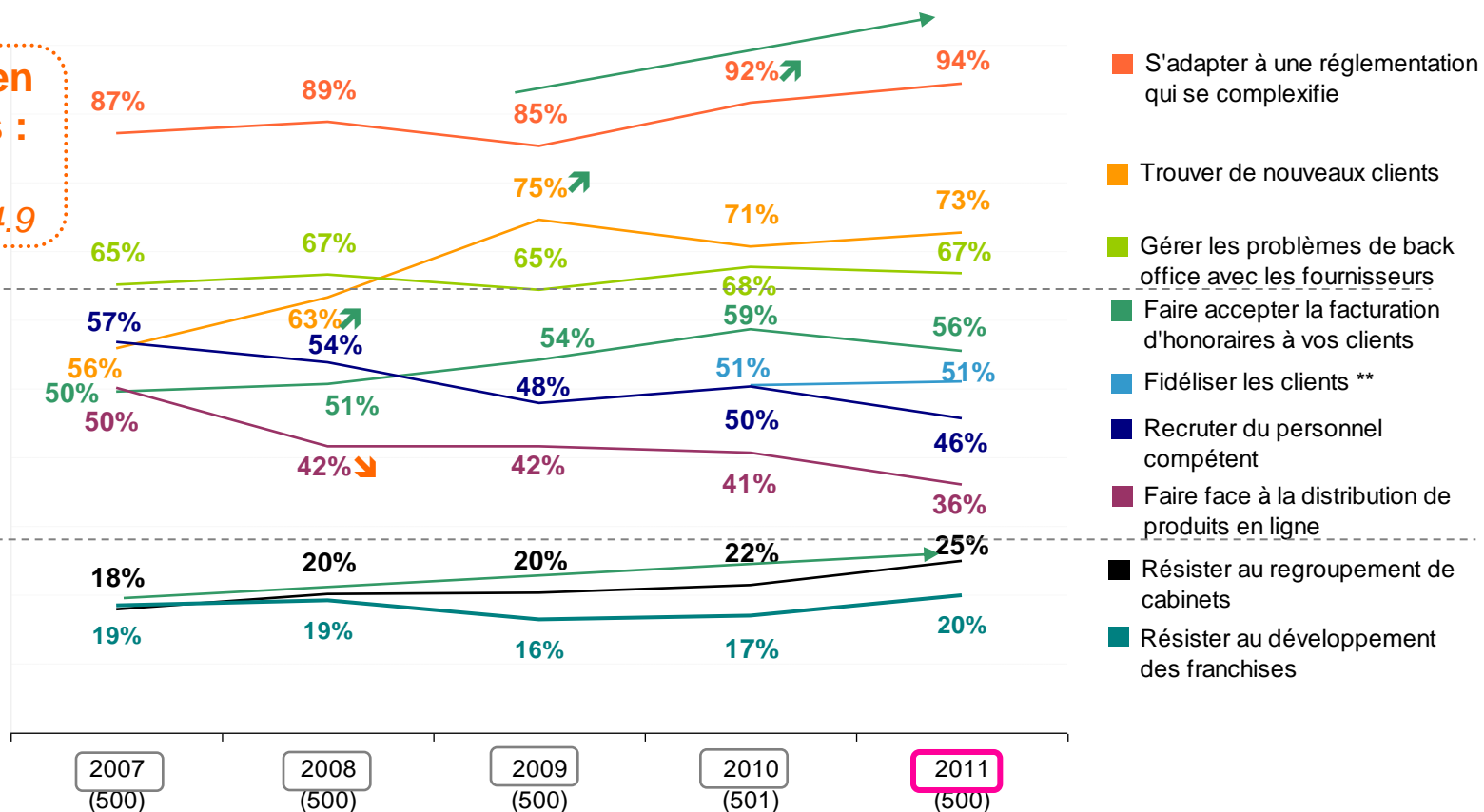
Z17. Voici différentes évolutions de l'environnement de marché. Pour chacune, diriez-vous qu'elle a eu un rôle... ?



Sur le plan des défis, l'adaptation à la réglementation renforce son poids et sa 1^{ère} place (pour plus de 9 CGPI sur 10)

- Depuis 2007, montée en puissance de l'adaptation à la réglementation (+11 points en 2 ans)
- La distribution en ligne et le recrutement de personnel perdent peu à peu du terrain

Nombre moyen de défis cités : **4.8**
Rappel 2010 : 4.9



Base : Ensemble (N=500)

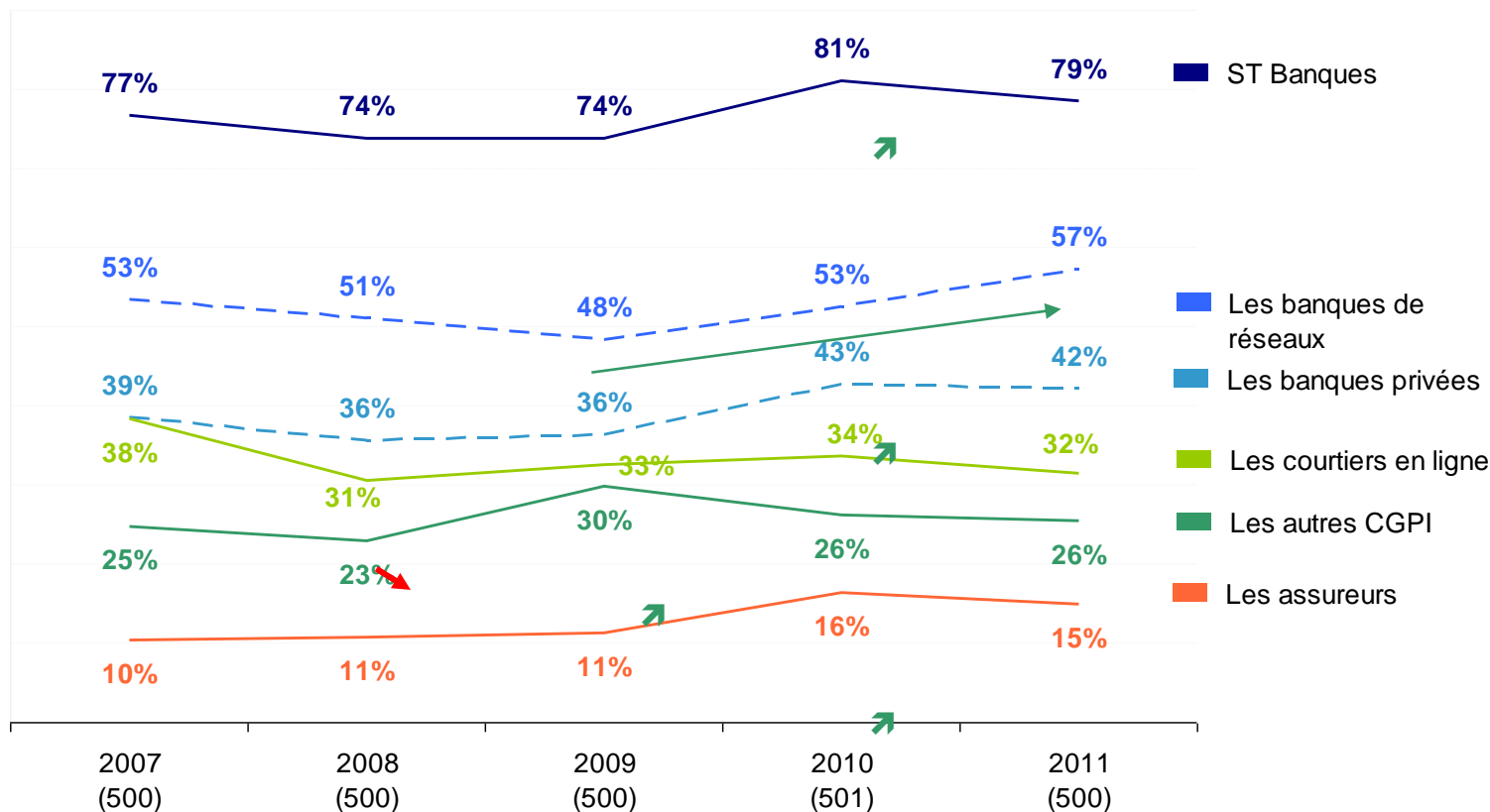
A3. Aujourd'hui, quels sont les principaux défis auxquels votre cabinet doit faire face ? Plusieurs réponses possibles

** : nouvel item

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > La réforme de la fiscalité du patrimoine est au cœur des préoccupations des CGPI



Concurrence : les réseaux bancaires sont en tête et en progrès depuis 3 ans



Base : Ensemble (N=500)

A6. Parmi les acteurs suivants, quels sont, selon vous, les deux dont vous avez le plus à craindre pour votre activité ? Plusieurs réponses possibles

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > La réforme de la fiscalité du patrimoine est au cœur des préoccupations des CGPI





Clients des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux

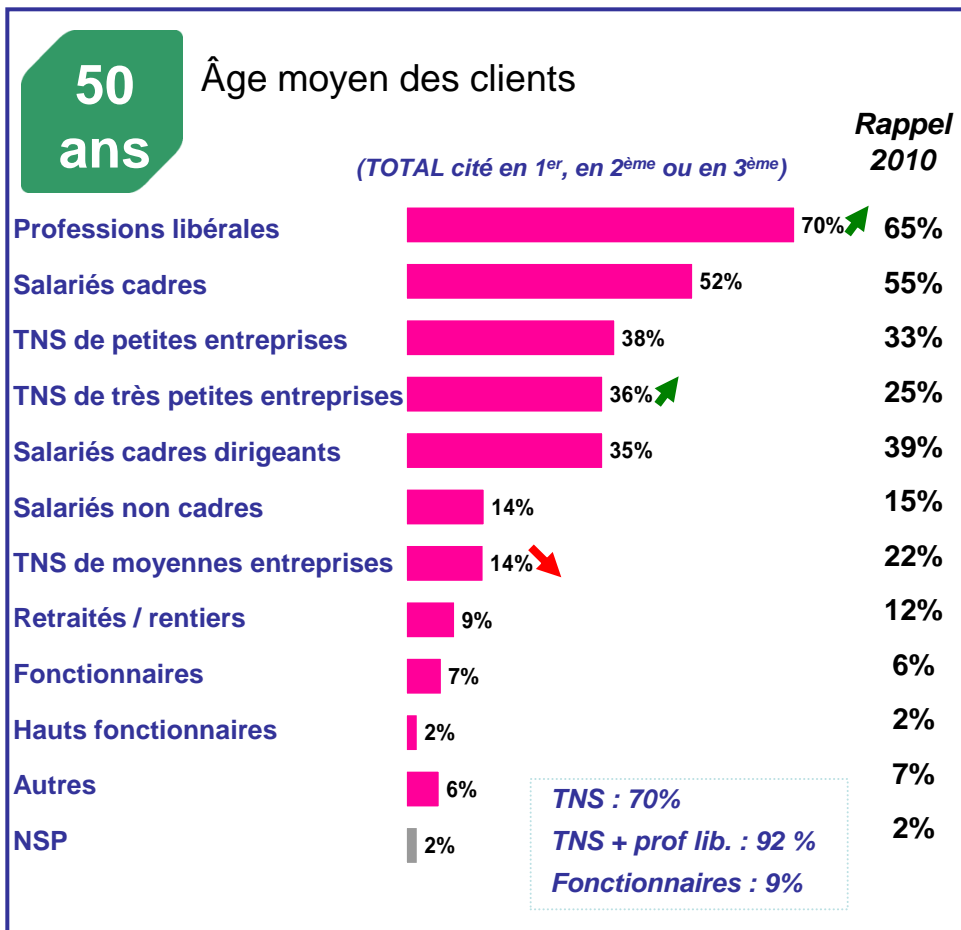
Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition

tns sofres



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Une clientèle **jeune** et principalement composée de **professions libérales**, de **salariés cadres** et de **TNS**



Base : Ensemble (N=500)

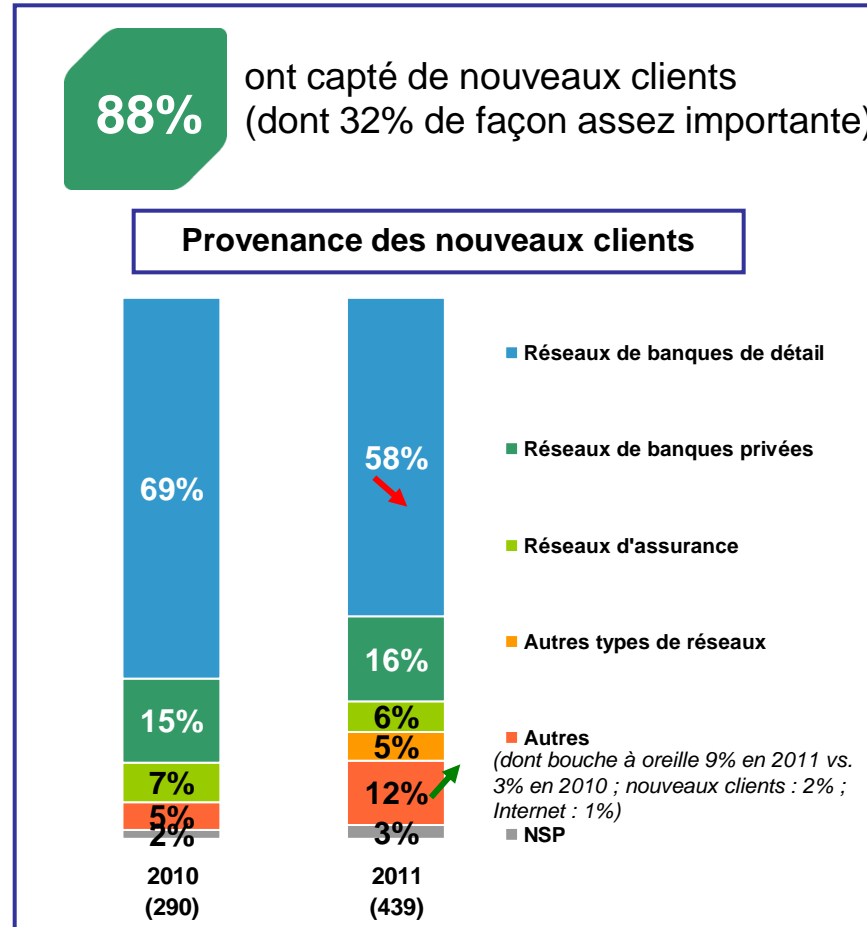
Z2 Quel est l'âge moyen de vos clients ?

Z1 Je vais vous citer différentes catégories de clients. Quelle est la principale catégorie qui compose votre portefeuille ? Et la seconde ? Et la troisième ?

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > **Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux**



9 CGPI sur 10 ont enregistré l'arrivée de nouveaux clients, moins souvent en provenance des banques de détail, **le bouche à oreille prenant le relais**



Base : Ensemble (N=500)

Z5 Avez-vous capté de nouveaux clients au cours des 12 derniers mois ? (formulation de la question modifiée par rapport à 2010)

Base : A capté des clients au cours des 12 derniers mois (N=439)

Z6 Quelle était majoritairement l'origine de cette clientèle ?

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition >> **Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux**

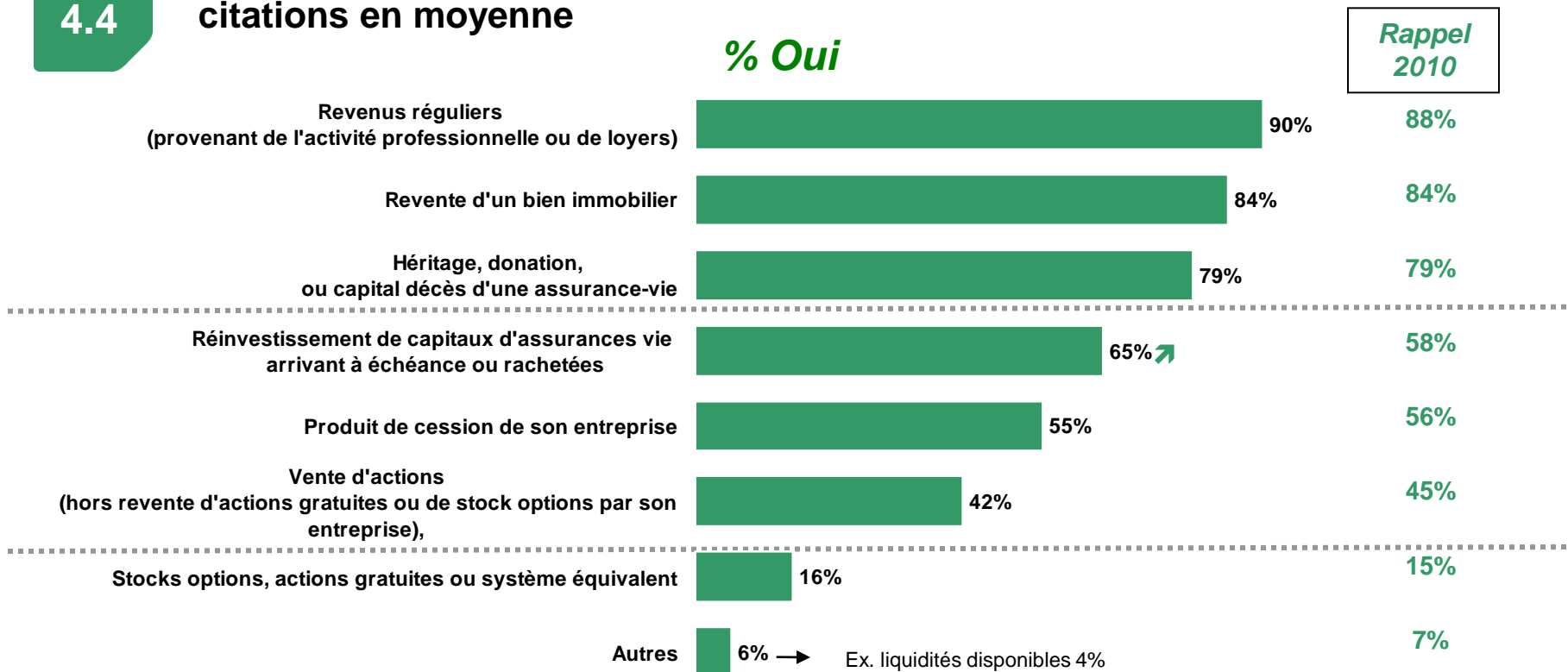


Des patrimoines financiers aux **origines diverses**, principalement constitués par les **revenus**, la **revente de biens immobiliers** ou des **héritages**

☐ A noter, la réallocation d'actifs d'assurance vie : +7 points en 1 an

4.4

citations en moyenne



Base : Ensemble (N=500)

Z4 Toujours d'après ce que vous en savez, quelle est l'origine de l'épargne que vos clients viennent placer chez vous ?

Liste d'items cités

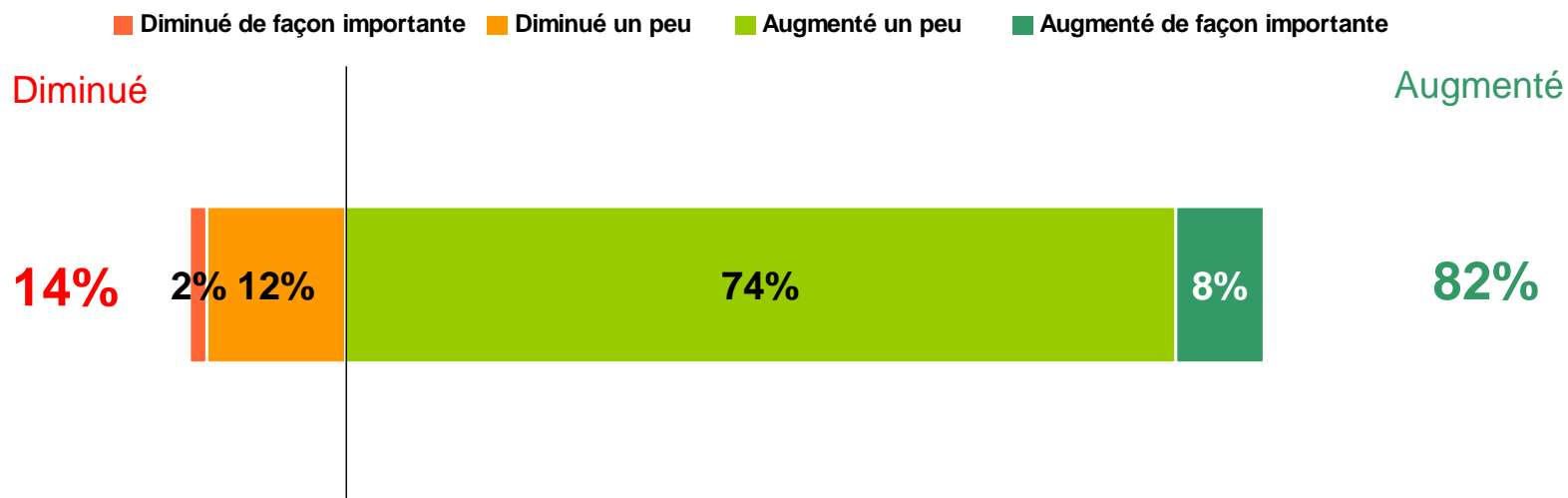


Baromètre du marché des CGPI - 5^{ème} édition > Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux



Pour 8 CGPI sur 10, le patrimoine financier de leurs clients a augmenté en 2010, dont 8% de façon importante...

Le patrimoine financier des clients des CGPI a...



Le total de 100% est obtenu avec les NR

Base : Ensemble (N=500)

Z16. D'après ce que vous en savez, en 2010, le patrimoine financier de vos clients a-t-il, selon vous, augmenté de façon... ?



Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition > [Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux](#)

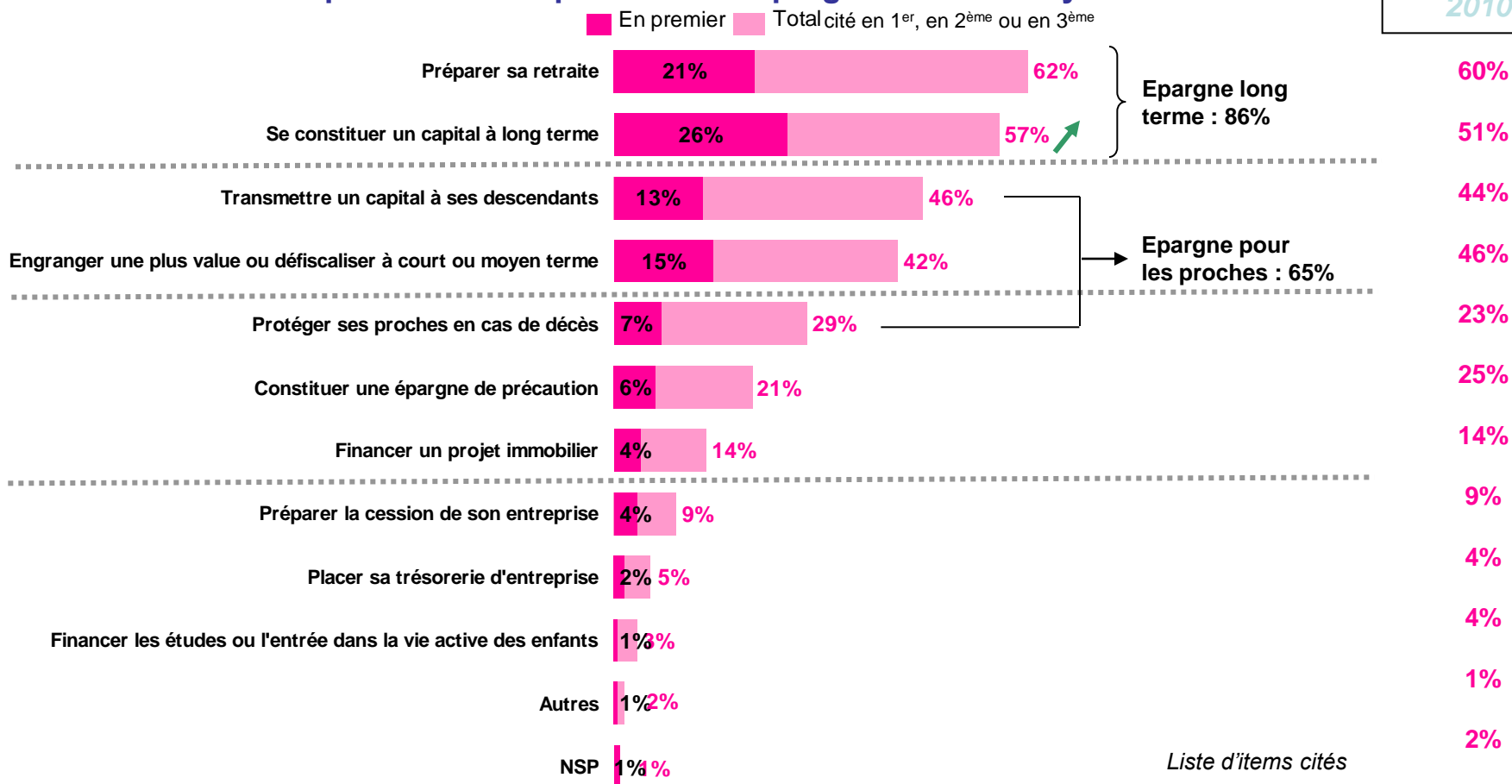


Des clients visant avant tout le **long terme et la protection**

❑ **Retraite et constitution de capital à long terme sont privilégiés par 6 clients sur 10 (+ 6 points en 1 an)**

❑ **Viennent ensuite la protection des proches ou l'épargne court et moyen terme**

Rappel
2010

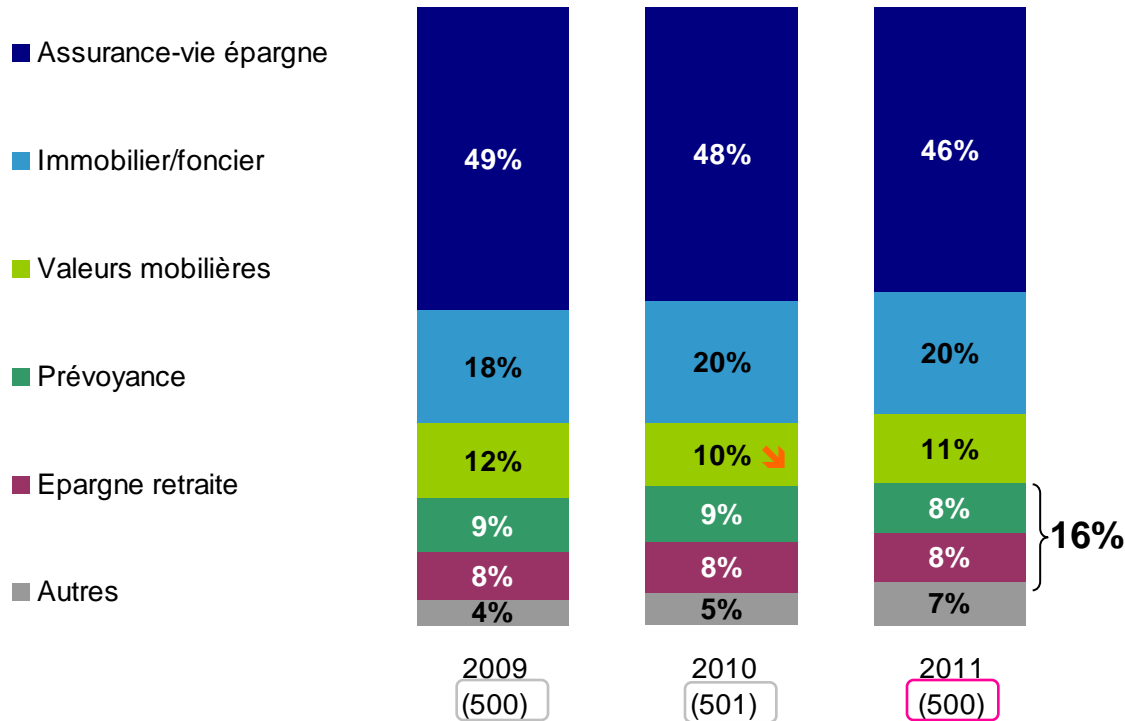


Base : Ensemble (N=500)

Z3 Lorsque vos clients patrimoniaux viennent vous solliciter, quel est leur principal objectif de placement ? Et le second ? Et le troisième ?

Parmi les produits distribués, l'assurance-vie conserve sa place de leader
Les UC suscitent un intérêt encore timide des clients, mais progressent
 (+5 points par rapport à 2010)

Répartition des produits distribués



Les UC

48%

Rappel 2010 : 51%

recommandent de se repositionner sur les UC
Toutefois, seulement...

34%

Rappel 2010 : 29%

des CGPI ont ressenti un regain d'intérêt de la part de leurs clients pour les UC

Base : Ensemble (500)

B4. Sur l'ensemble des produits que vous distribuez, quelle part, en %, représente aujourd'hui chacun des produits suivants ?

Base : Ensemble (500)

Z11 Au niveau commercial, recommandez-vous toutefois à vos clients de se repositionner sur les UC ?

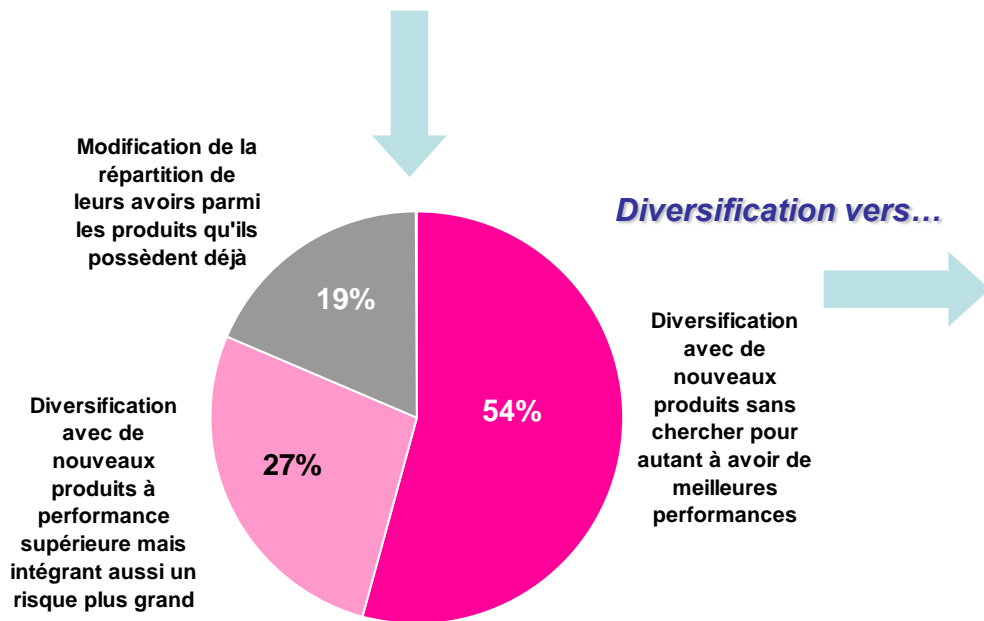
Base : Ensemble (500)

Z10 Avez-vous ressenti, au cours des derniers mois, un regain d'intérêt de vos clients pour les supports en UC des contrats d'assurance vie ?



6 CGPI sur 10 ont observé une **tendance à la diversification**, plus particulièrement dans **l'assurance-vie et l'immobilier**

Tendance pour **57%** des clients à **diversifier davantage leur épargne** sur les 12 derniers mois



En cas de diversification, diversification surtout sur ...

	Produits à performance supérieure	Produits sans meilleures performances
<i>Base</i>	77	154
Assurance vie avec un minimum d'UC	90%	76%
Immobilier	69%	80%
Assurance vie en euro	28%	53%
PEA	20%	14%
Compte titre	19%	13%
SCPI	13%	8%

Base : Ensemble (N=500)

Z13. Sur les 12 derniers mois, avez-vous constaté une tendance chez vos clients à diversifier d'avantage leur épargne que dans le passé ?

Base : A constaté une tendance à diversifier davantage (N=284)

Z14. Et diriez-vous qu'en général chez vos clients, la tendance sur les 12 derniers mois a plutôt été de ...

Base : Pensent que les clients ont diversifié leurs avoirs (N=231)

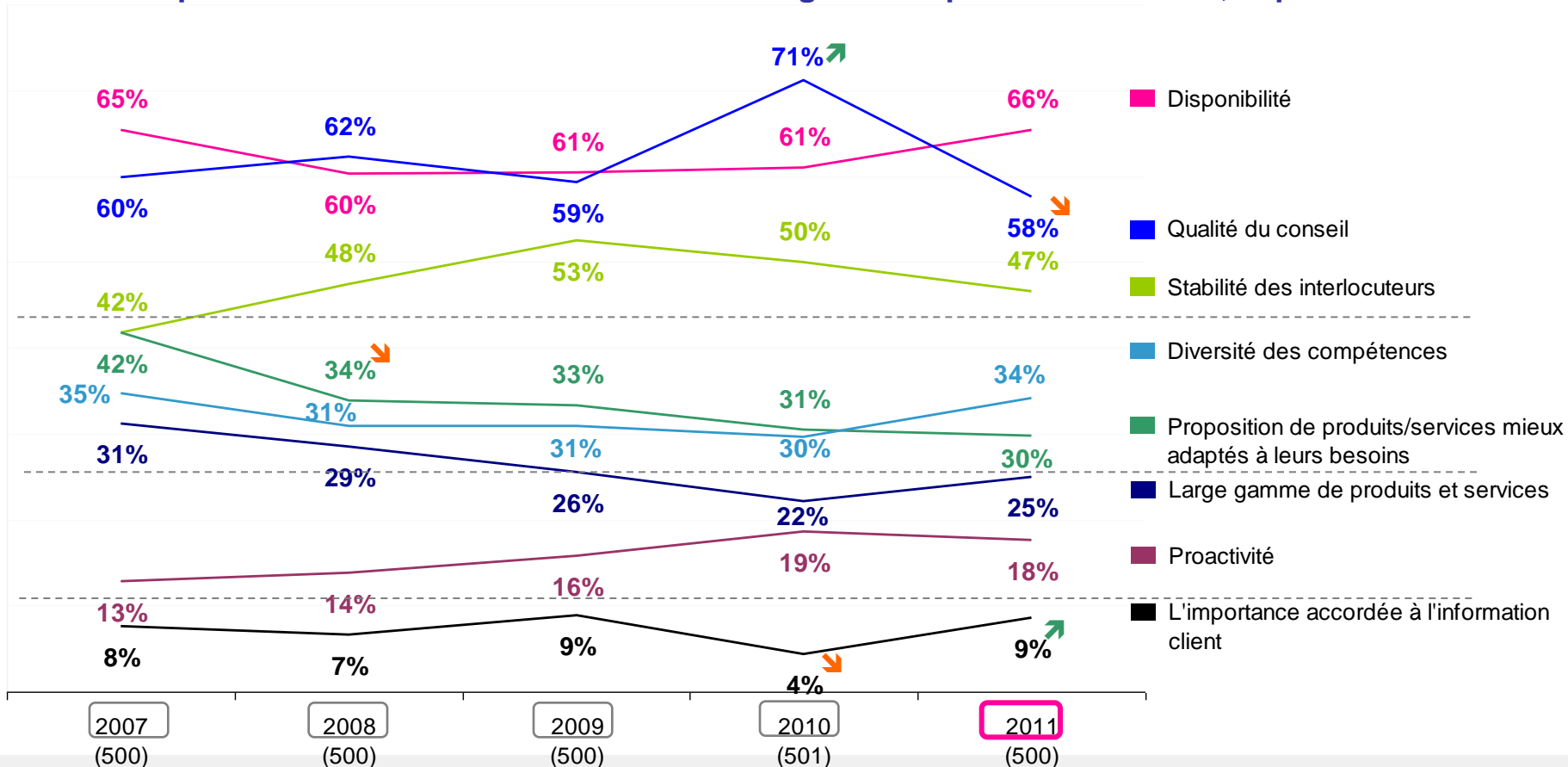
Z15. Vers quels produits :

D'autres produits sont cités (livrets, OPCVM, œuvres d'art...) mais ils sont cités par moins de 4% de ceux qui pensent que les clients ont diversifié leurs avoirs



Aux yeux des CGPI, disponibilité, conseil et stabilité des interlocuteurs restent les atouts majeurs de la profession

- ❑ La hiérarchie de 2011 tend à se « re-calquer » sur celle de 2007 (avant crise)
- ❑ En 1 an, la disponibilité a pris le pas sur la qualité du conseil
- ❑ « Adéquation des besoins » et « diversité de la gamme » perdent du terrain, depuis 2007



Base : Ensemble (N=500)

B3. Parmi les raisons suivantes, quelles sont, selon vous, les trois plus importantes qui font que vos clients choisissent de faire appel à un CGPI plutôt qu'à un autre type de distributeur ?

Baromètre du marché des CGPI - 5^{ème} édition > Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux



Des CGPI se sentant avant tout perçus par leurs clients comme des « interlocuteurs privilégiés de la gestion de patrimoine »

Les CGPI estiment avoir le rôle de ...

Interlocuteur privilégié
de la gestion de leur
patrimoine



88%

Spécialiste pointu
d'un ou quelques
sujets précis



69%

Challenger de leur(s)
conseiller(s)
bancaire(s)



31%

Base : Ensemble (N=500)

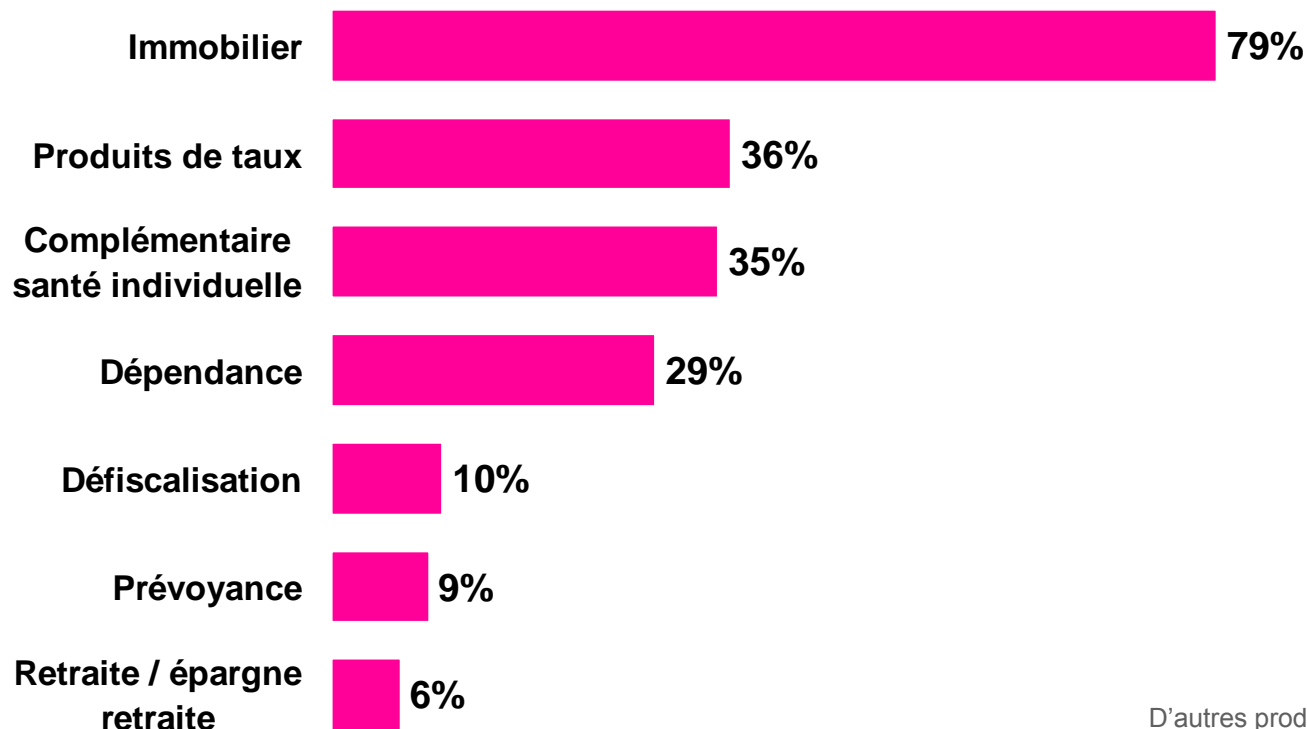
Z20. Pour vos clients, diriez-vous que vous avez le rôle ...



Baromètre du marché des CGPI - 5^{ème} édition > Le client des CGPI : nouvelles attentes, nouveaux enjeux



L'immobilier, un sujet central : pour 8 CGPI sur 10, les clients sont en attente d'accompagnement dans ce domaine



D'autres produits sont cités mais ils sont cités par moins de 4% des CGPI

Base : Ensemble (N=500)

Z18. En dehors des « grands produits classiques » de gestion de patrimoine, tels que l'assurance-vie, quels autres produits vos clients attendent-ils de vous selon vous ?

Conclusion

Hervé Cazade

Responsable de la Distribution et du Développement
Commercial France, BNP Paribas Cardif

QUESTIONS / REponses



Annexes : fiches techniques et questions complémentaires

Baromètre du marché des CGPI – 5^{ème} édition

 tns sofres



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Fiche technique

- * 5ème vague du baromètre « marché des CGPI »
- * Enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif de 500 CGPI
- * Représentativité de l'échantillon assurée par quotas : région et taille de structure
- * Durée du questionnaire : 23 minutes
- * Terrain réalisé du 23 mai au 10 juin 2011

Taille des structures - Déclaratif

	2011	Rappel 2010
1-2 salariés et/ou mandataires	55%	55%
3-5 salariés et/ou mandataires	29%	33%
6-10 salariés et/ou mandataires	12%	10%
10 et plus	5%	2%
Total "Plus de 6 salariés"	17%	12%

Répartition géographique

	2011	Rappel 2010
Sud Est	32%	32%
Ouest	19%	19%
Paris	19%	18%
Nord Est	16%	17%
Sud Ouest	14%	14%
Total Province	81%	82%

Présentations des résultats : Les évolutions significatives à 95% sont indiquées par le symbole suivant : ↗ ↘

Précaution de lecture : les chiffres suivis d'un (*) sont à interpréter avec précaution, en raison de la faiblesse des effectifs (base inf. à 50)



Très grande stabilité des indicateurs sur l'âge moyen (48 ans) et l'ancienneté (10 ans)

Age des CGPI

Age moyen 2011 : 48 ans

	2007	2008	2009	2010	2011
Base	(500)	(500)	(500)	(501)	(500)
Moins de 35 ans	13%	12%	14%	15%	12%
	} 38%	} 38%	} 40%	} 40%	} 36%
35 à 44 ans	25%	26%	26%	25%	24%
45 à 54 ans	38%	35%	36%	31%	37%
	} 62%	} 61%	} 57%	} 57%	} 62%
55 à 65 ans	24%	26%	21%	26%	25%
Plus de 65 ans	1%	1%	3%	3%	2%
Age moyen	47 ans	48 ans	47 ans	47 ans	48 ans

Base : Ensemble (N=500)
RS6 Quel âge avez-vous ?

Ancienneté dans la profession

Ancienneté moyenne : 10 ans

	2007	2008	2009	2010	2011
Base	(500)	(500)	(500)	(501)	(500)
Depuis moins d'1 an	-	1%	-	1%	0%
De 1 à 5 ans	37%	33%	35%	35%	32%
	} 54%	} 51%	} 52%	} 52%	} 55%
De 6 à 9 ans	17%	18%	17%	16%	23%
De 10 à moins de 15 ans	24%	22%	23%	23%	19%
	} 46%	} 48%	} 48%	} 48%	} 45%
15 ans et plus	22%	26%	25%	25%	26%
Ancienneté moyenne	9 ans	10 ans	10 ans	10 ans	10 ans

Base : Ensemble (N=500)
RS1 Depuis combien de temps êtes-vous CGPI ?

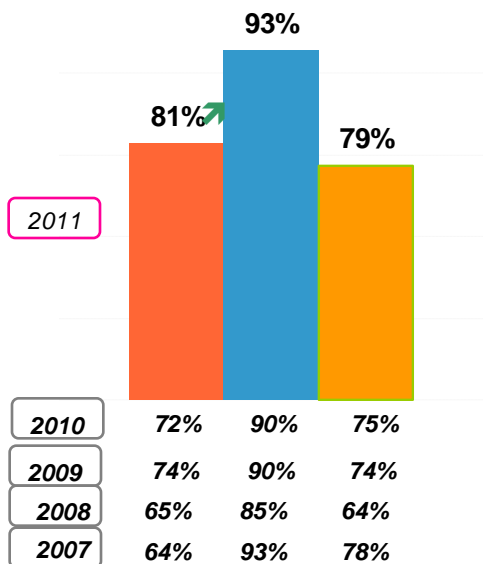


Les CGPI multiplient toujours les statuts pour leur activité, avec une prime pour le statut de courtier

8 sur 10 restent indépendants (stable depuis 5 ans)

Statut des CGPI

- CIF (conseil en investissement financier)
- Courtier en assurance
- Démarcheur financier



2.5 statuts en moyenne

(2.4 en 2010)

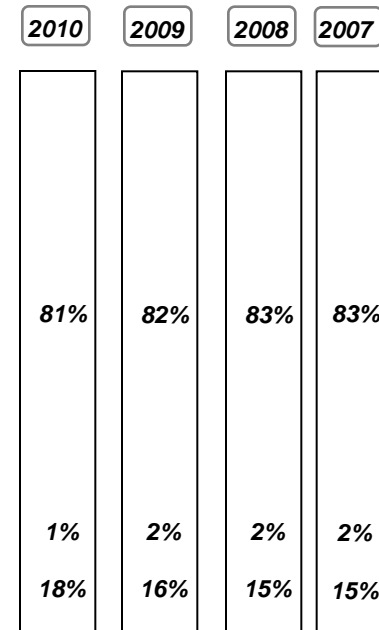
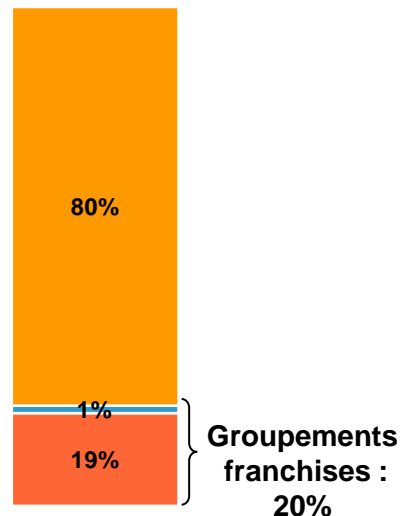
Base : Ensemble (N=500)

RS2. Quel(s) statut(s) utilisez-vous pour vos activités ?

Indépendance du cabinet

2011

- Ni l'un ni l'autre
- Appartient à une franchise
- Fait partie d'un groupement de CGPI



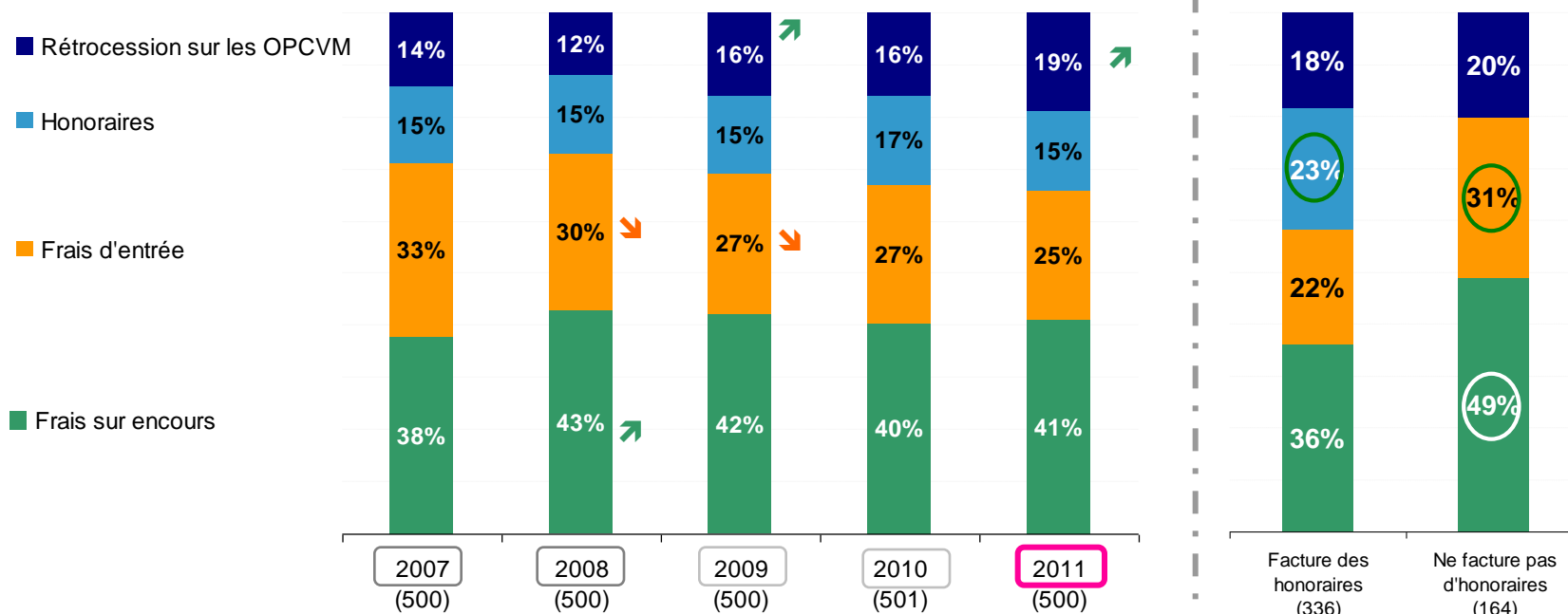
Base : Ensemble (N=500)

RS5. Votre cabinet ...



Les frais sur encours rémunèrent à hauteur de 41% les CGPI. Ils sont suivis des frais d'entrée, qui accusent une baisse depuis 2008, tandis que la rémunération issue des rétrocessions augmente légèrement cette année (+ 3 points à 19%)
Pour ceux qui en facturent, les honoraires représentent ¼ de leur rémunération (stable depuis 5 ans)

(% moyen)



Base : Ensemble (N=500)

B9. Actuellement, comment se répartit, approximativement en %, votre rémunération entre les postes suivants ?



Significativement supérieur à l'ensemble



Baromètre du marché des CGPI - 5^{ème} édition > Annexes : fiches techniques et questions complémentaires

