

12^{ème} édition du Baromètre du marché des CGPI et de leurs clients

Vendredi 14 septembre 2018



12^{ème} édition

Baromètre du marché des CGPI et de leurs clients

Pascal Perrier, BNP Paribas Cardif France
Directeur Réseaux CGPI – Courtiers & Digital Business

Estelle Thomas, KANTAR TNS
Chief Client Officer

1 La réglementation : une opportunité de développement pour les CGPI

2 Des perspectives de développement portées notamment par la retraite

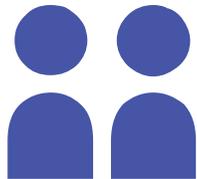
3 Des clients qui rattrapent leur retard en matière de digital

Rappel de la méthodologie



300 CGPI

Méthode des quotas selon la taille du cabinet et l'implantation géographique



537 patrimoniaux (épargne de 75 000€ et plus)

- 252 clients CGPI
- 285 non clients

Méthode des quotas (selon les données sociodémographiques)



Réalisation des interviews
Mi-mai / 1^{ère} semaine de juin 2018



Interviews menées par téléphone

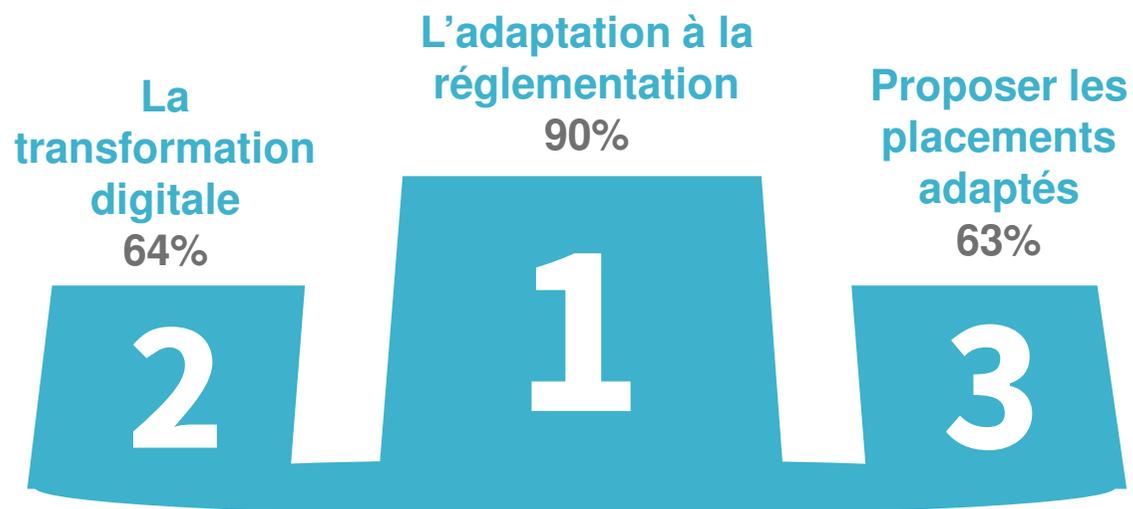
1. La réglementation : une opportunité de développement pour les CGPI

Accentué par la prochaine entrée en vigueur de la directive DDA, le principal défi des CGPI porte clairement sur la réglementation.



Principaux défis perçus des CGPI

En %



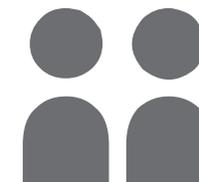
Rupture d'historique vs 2017

Base : CGPI (300)

Q38 Aujourd'hui, quels sont les principaux défis auxquels votre cabinet doit faire face ?

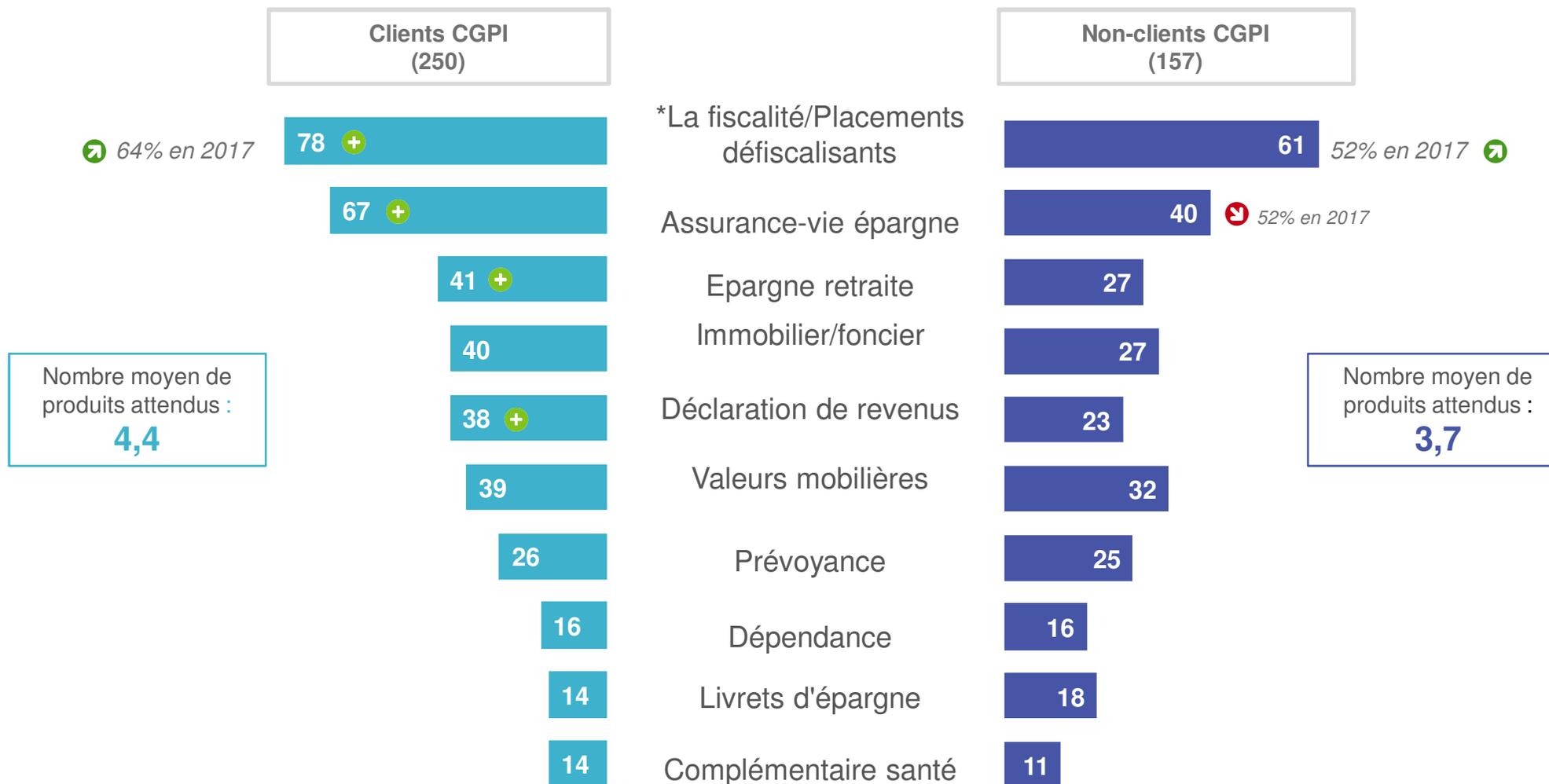
Q39 Y-a-t-il d'autres défis auxquels votre cabinet doit faire face ?

Dans ce contexte, les CGPI anticipent une évolution des comportements de leurs clients avec des attentes élevées en matière de fiscalité.



Vous-même, sur quoi aimeriez-vous plus particulièrement recevoir des conseils de la part d'un CGPI, en priorité ?

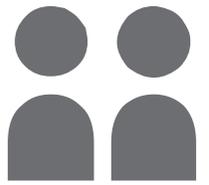
En %



Base : Clients de CGPI (252) vs non clients ayant entendu parlé des CGPI (157)
 C9 Vous-même, sur quoi aimeriez-vous plus particulièrement recevoir des conseils de la part d'un CGPI en priorité ?

+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible
 ↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

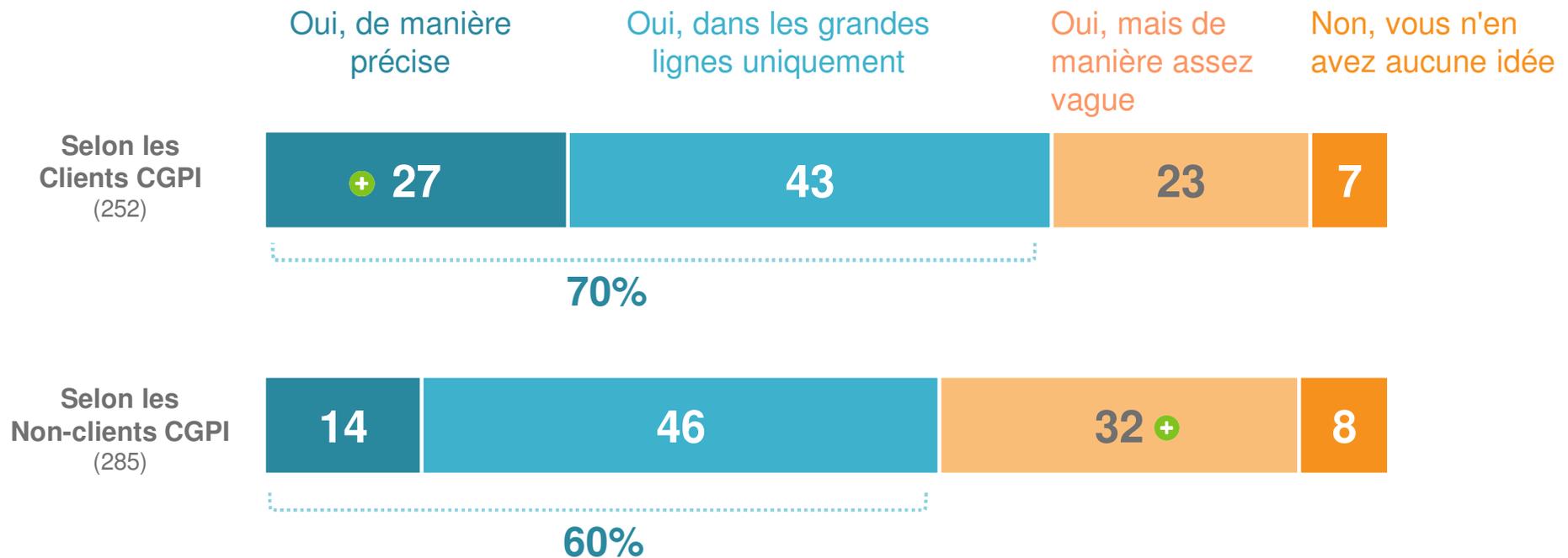
L'accompagnement dans le domaine fiscal est d'autant plus attendu que seule une minorité des clients connaît de façon précise la réforme fiscale.



« De nouvelles mesures visant à réduire et simplifier la fiscalité du capital ont été mises en place début 2018. Cette réforme a également supprimé l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF) au profit d'un Impôt sur la Fortune Immobilière. »

Connaissance de la réforme fiscale

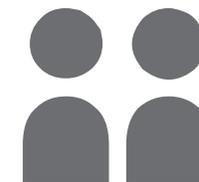
En %



Base : Clients de CGPI (252) vs prospects (285)
C12 Avez-vous eu connaissance de cette réforme fiscale ?

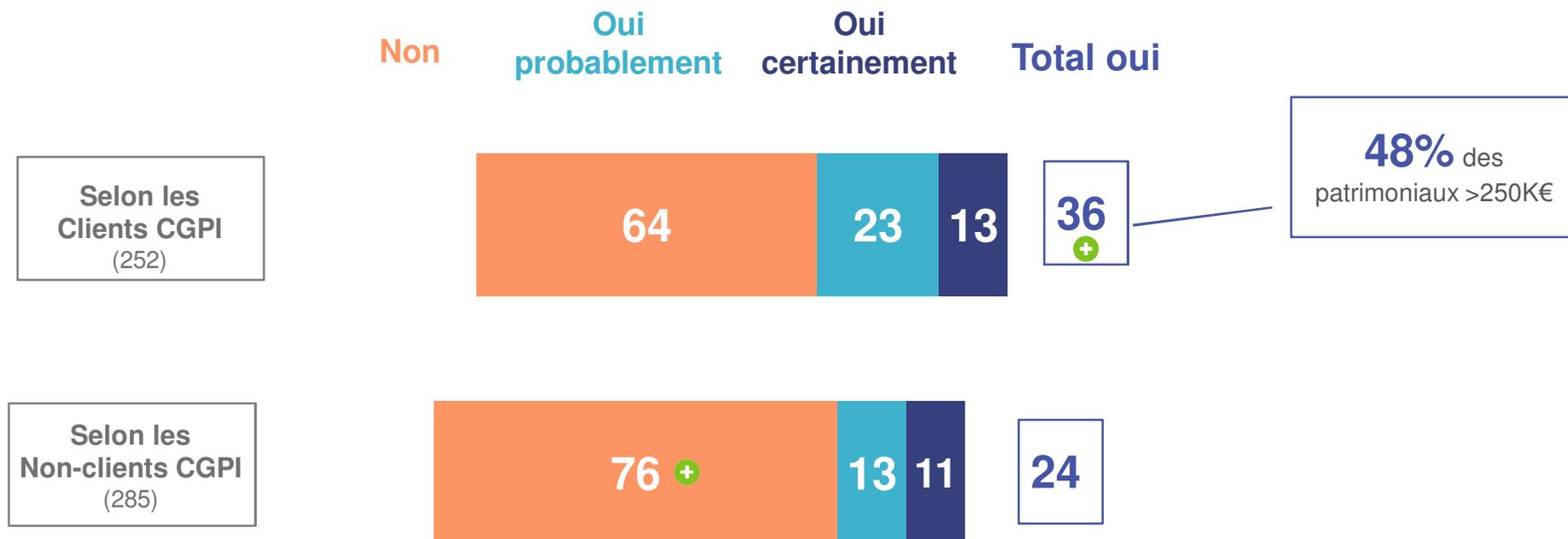
+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible

L'Impôt sur la Fortune Immobilière devrait également favoriser les placements financiers plutôt qu'immobiliers.



Cette réforme va-t-elle vous inciter à favoriser les placements financiers plutôt que les placements immobiliers ?

En %



Base : Clients de CGPI (252) vs prospects (285)
C13b D'une manière générale, cette réforme va-t-elle vous inciter...

+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible

L'environnement économique est jugé favorable, seule l'évolution de la réglementation inquiète les CGPI.

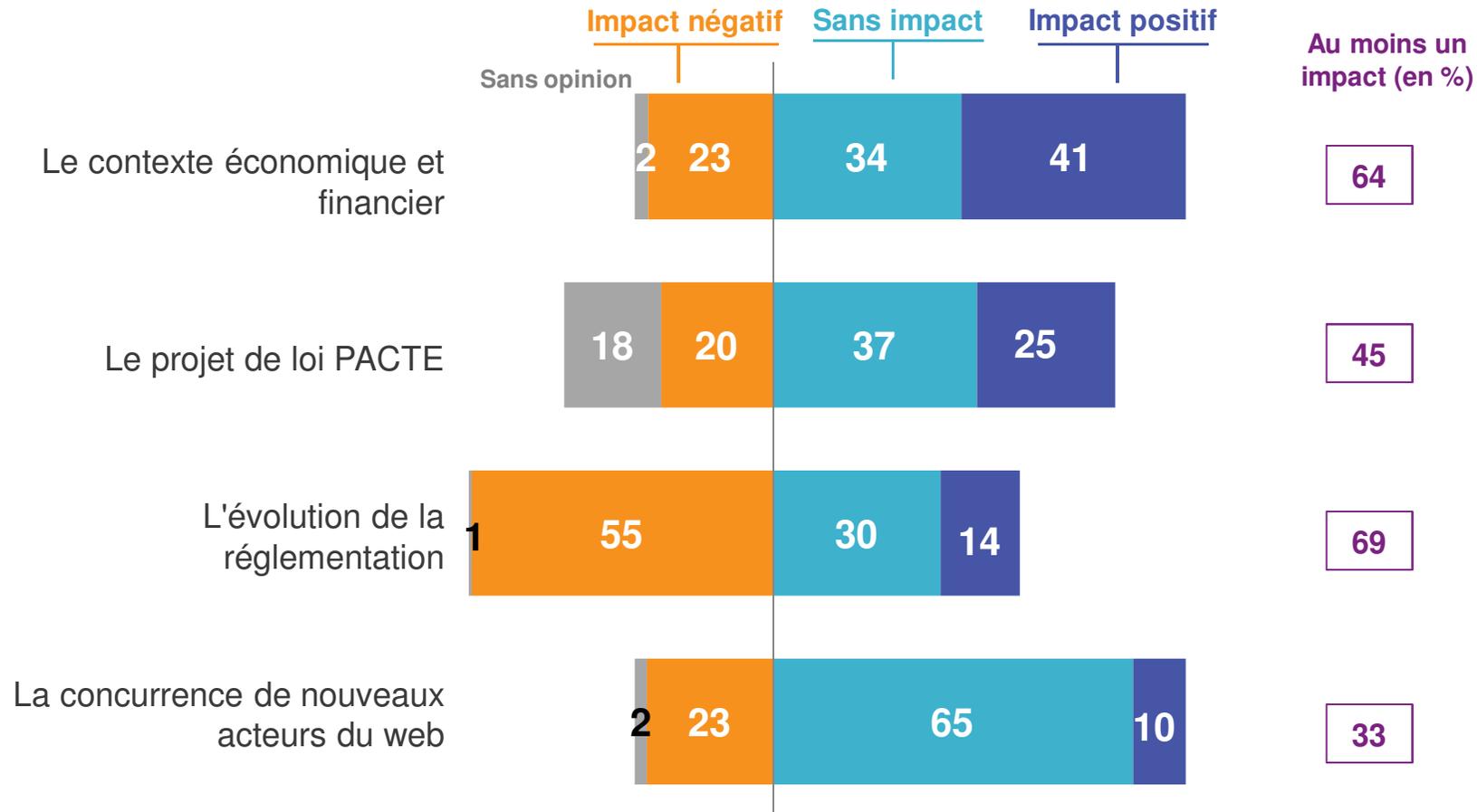


CGPI



Selon vous, les éléments suivants vont-ils avoir un impact positif, négatif ou être sans impact sur la collecte en assurance vie ?

En %



Base : CGPI (300)

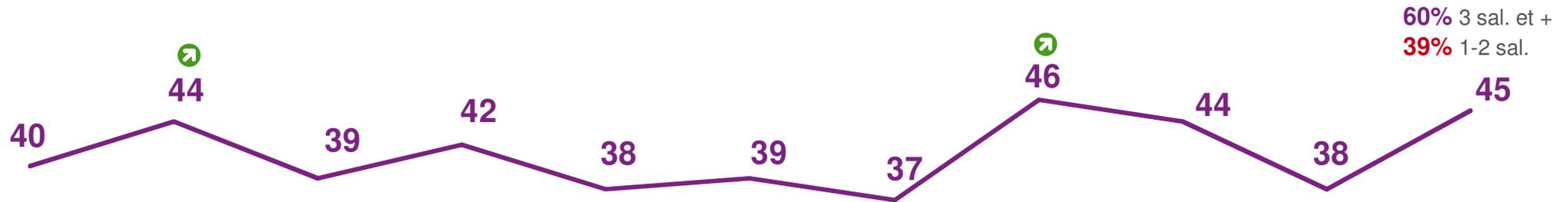
Q16 Selon vous, les éléments suivants vont-ils avoir un impact positif, négatif ou être sans impact sur la collecte en assurance vie ?

Conséquence probable d'une tension réglementaire accrue, les intentions de rachat de cabinet progressent nettement cette année.



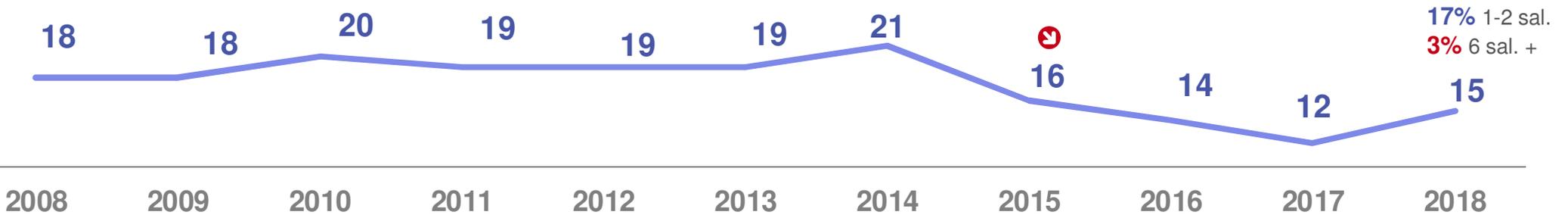
Oui, un projet d'achat

En %



Oui, un projet de cession

En %



Base : CGPI (300)

Q41 Avez-vous des projets de rachat de cabinet dans les 5 ans à venir ?

Q42 Personnellement, avez-vous des projets de cession pour votre cabinet dans les 5 ans à venir ?

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

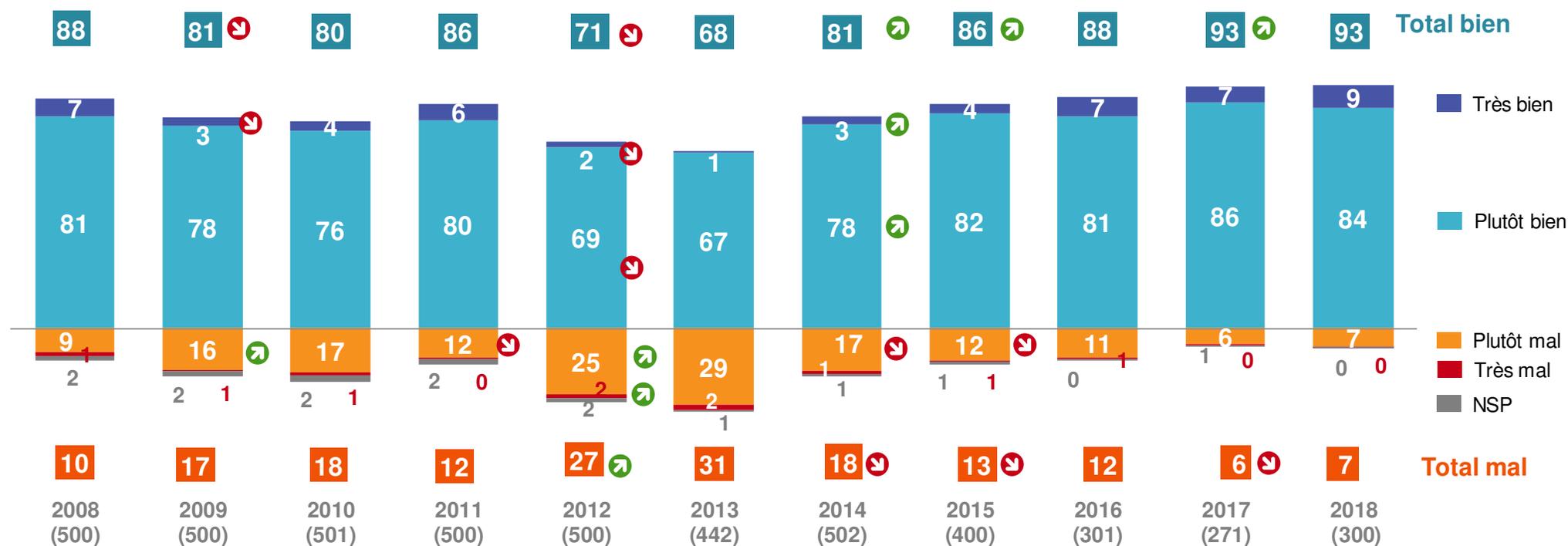
2. Des perspectives de développement portées notamment par la retraite

Le moral des CGPI se maintient à des niveaux historiquement hauts...



Comment la profession se porte-t-elle ?

En %



Base : CGPI (300)
 Q04 Diriez-vous qu'aujourd'hui la profession des CGPI en France se porte globalement...?

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

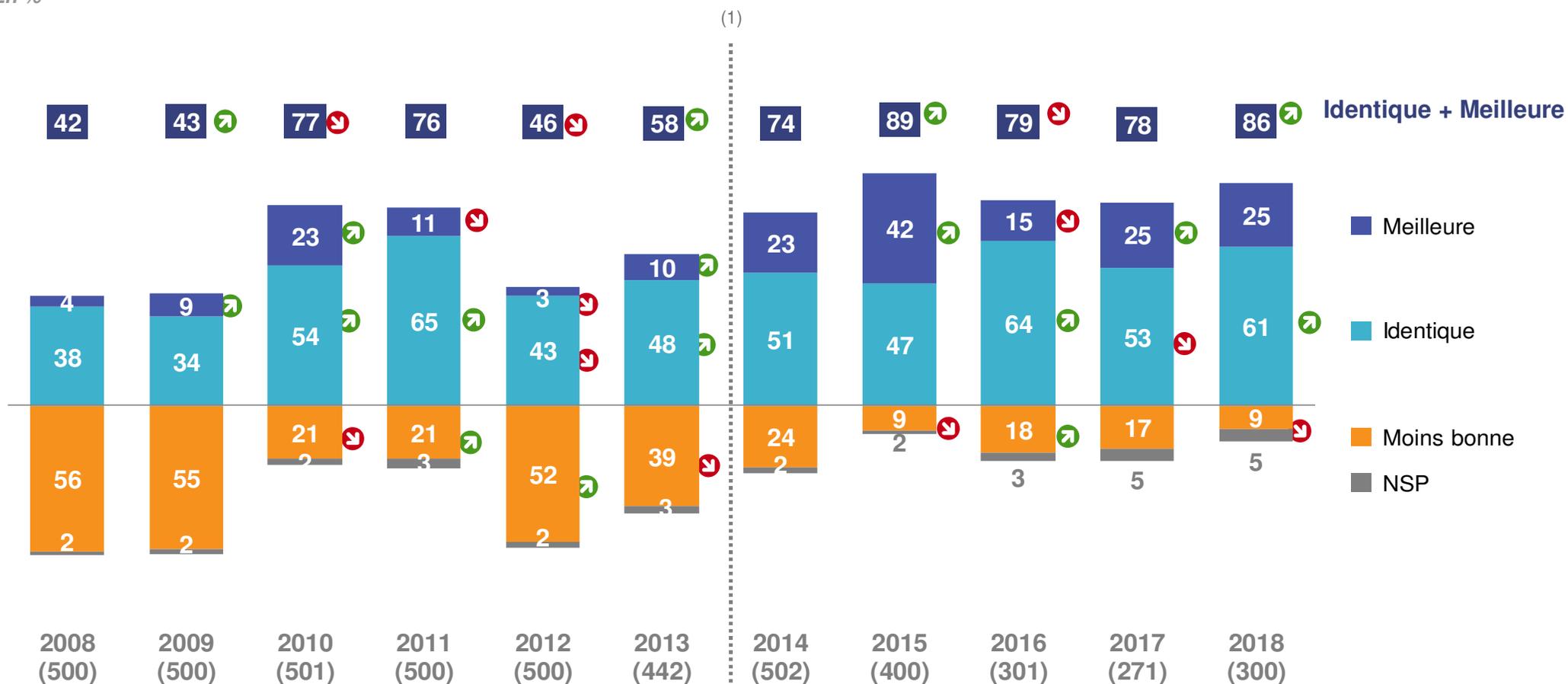
... avec une situation financière qui continue de s'améliorer.



Une majorité la juge comparable à la bonne année 2017 et les perceptions négatives sont en nette diminution.

Perception de la situation financière actuelle

En %



(1) : changement de libellé des items en 2014 : auparavant « nettement meilleure » et « nettement moins bonne ».

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

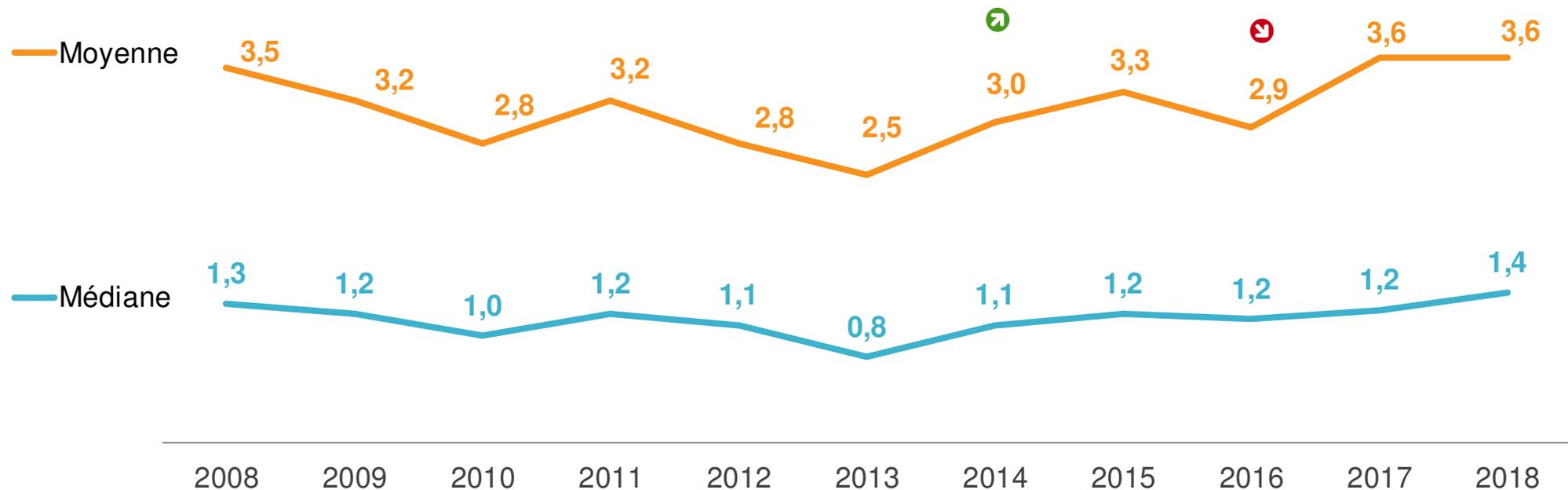
Base : CGPI (300)

Q05 A la fin du 1er semestre 2018, d'après ce que vous en savez, diriez-vous que la situation financière des CGPI en France, par rapport à la fin du 1er semestre 2017 est...

Et pour cause, le niveau de la collecte brute reste très dynamique, à des niveaux historiquement hauts



Evolution de la collecte brute d'épargne du cabinet
En millions d'€



Base : CGPI (300)

RS4 Quel est approximativement la collecte brute d'épargne (assurance vie, capitalisation, produits bancaires et produits retraite) que votre cabinet a réalisé en 2017 ?

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Les CGPI peuvent également s'appuyer sur une solide image auprès de leur clientèle...

Mais ils souffrent toujours en revanche d'une certaine méconnaissance chez les non clients...

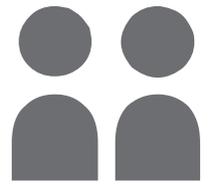


Image des CGPI

En %

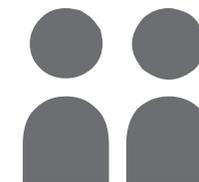


+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible

Base : Clients de CGPI ou non clients qui ont entendu parler des CGPI (409)

C2 Globalement, diriez-vous que vous avez une très bonne image, une assez bonne image, une assez mauvaise image ou une très mauvaise image des CGPI (Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants) ?

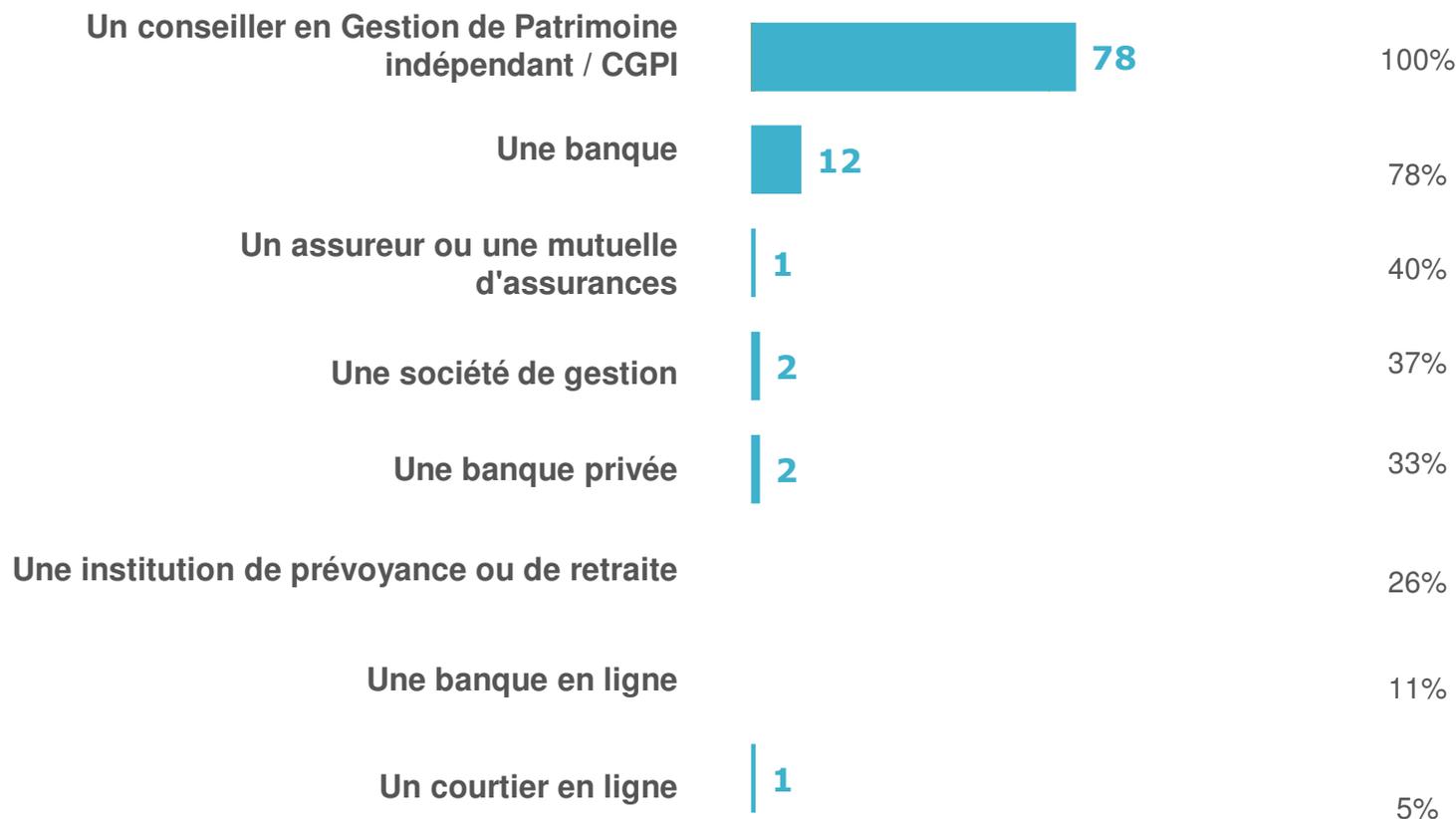
... et demeurent de loin la meilleure source de conseil auprès de leurs clients.



Où êtes vous le mieux conseillé ?
En %

Clients CGPI
(252)

Organisme dans lequel est
détenu au moins un
placement financier



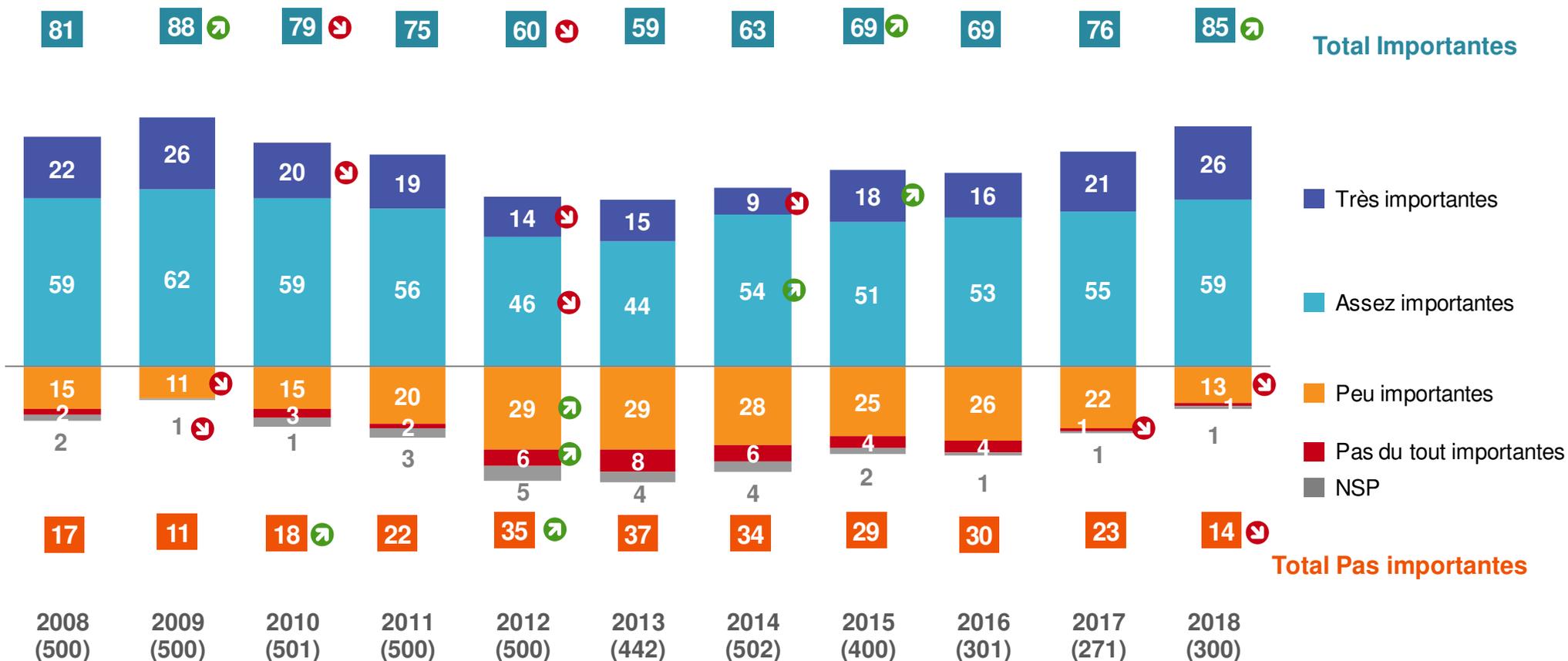
Base : Clients de CGPI et prospects - A placé ses encours (537)
B1 Actuellement, auprès de qui détenez-vous vos placements financiers ?
B4 Parmi ces établissements financiers, où êtes-vous le mieux conseillé ?

Dans ce contexte, les CGPI sont de plus en plus confiants dans leurs perspectives de développement.



Perspectives de développement à 5 ans

En %



Base : CGPI (300)

Q40 Pour les 5 ans à venir, selon vous, les perspectives de développement des CGPI sont ... ?

↑ ↓ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Et pour cause, les CGPI perçoivent une augmentation de l'encours moyen par client, principalement lié au recrutement d'une nouvelle clientèle.

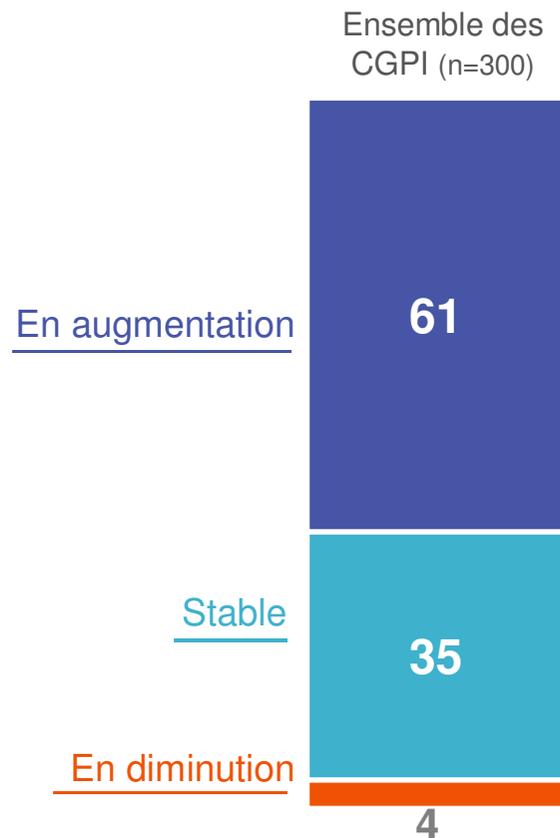


CGPI



Perception de l'évolution de l'encours moyen par client

En %



Raisons de l'augmentation

60%
Une nouvelle clientèle patrimoniale

37%
des clients existants qui ont accru leurs encours

3% ne savent pas

Base : CGPI (300)

Q18 Diriez-vous que cet encours moyen par client est...

Q19. Cette augmentation est-elle liée principalement à...

Pour atteindre ces bonnes performances, les CGPI ont largement diversifié leur gamme de produits et services en dehors de l'assurance vie.

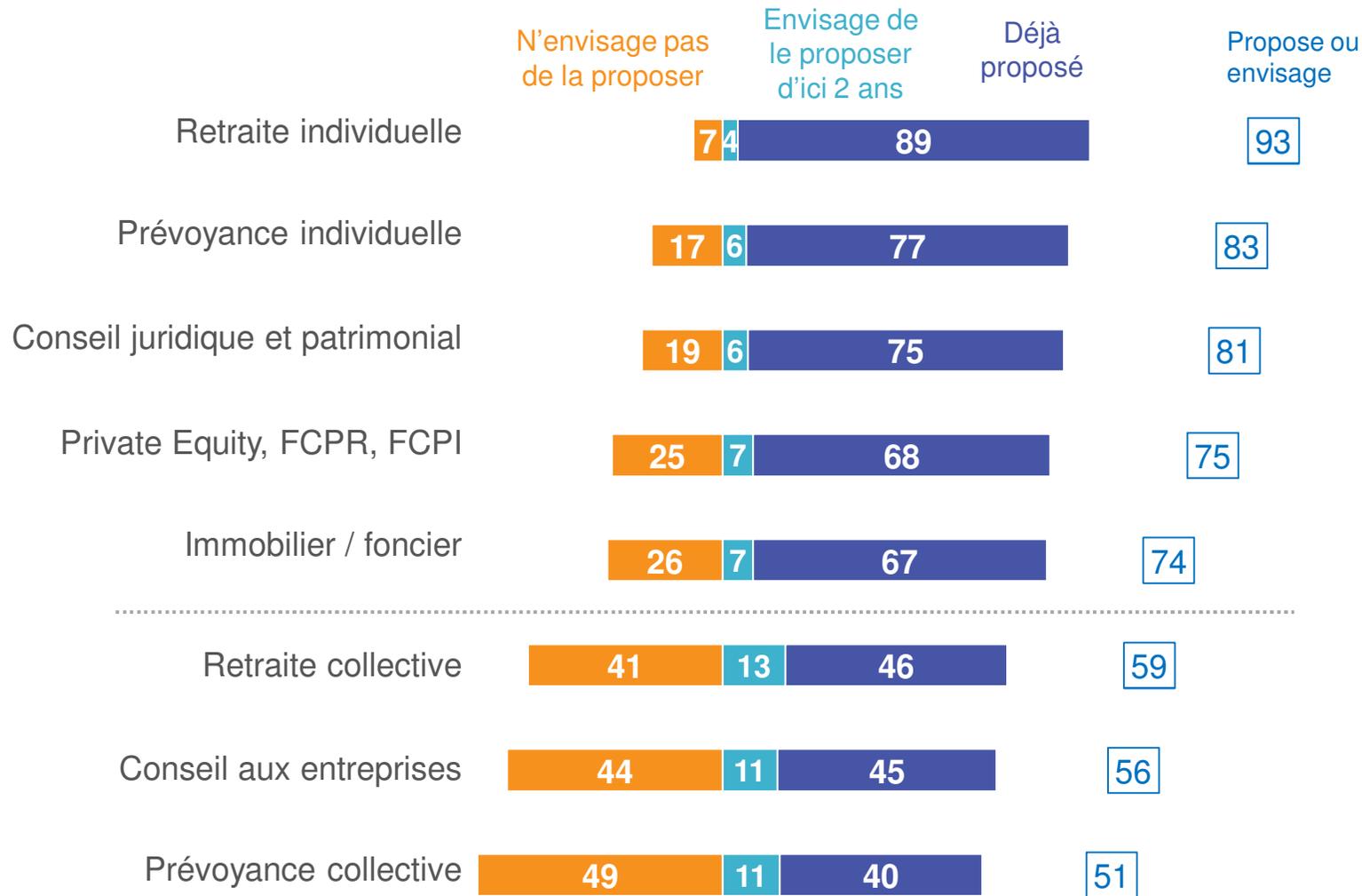


CGPI



Produits ou services proposés en dehors de l'assurance vie

En %



5,1 produits ou services déjà proposés en moyenne

Base : CGPI (300)

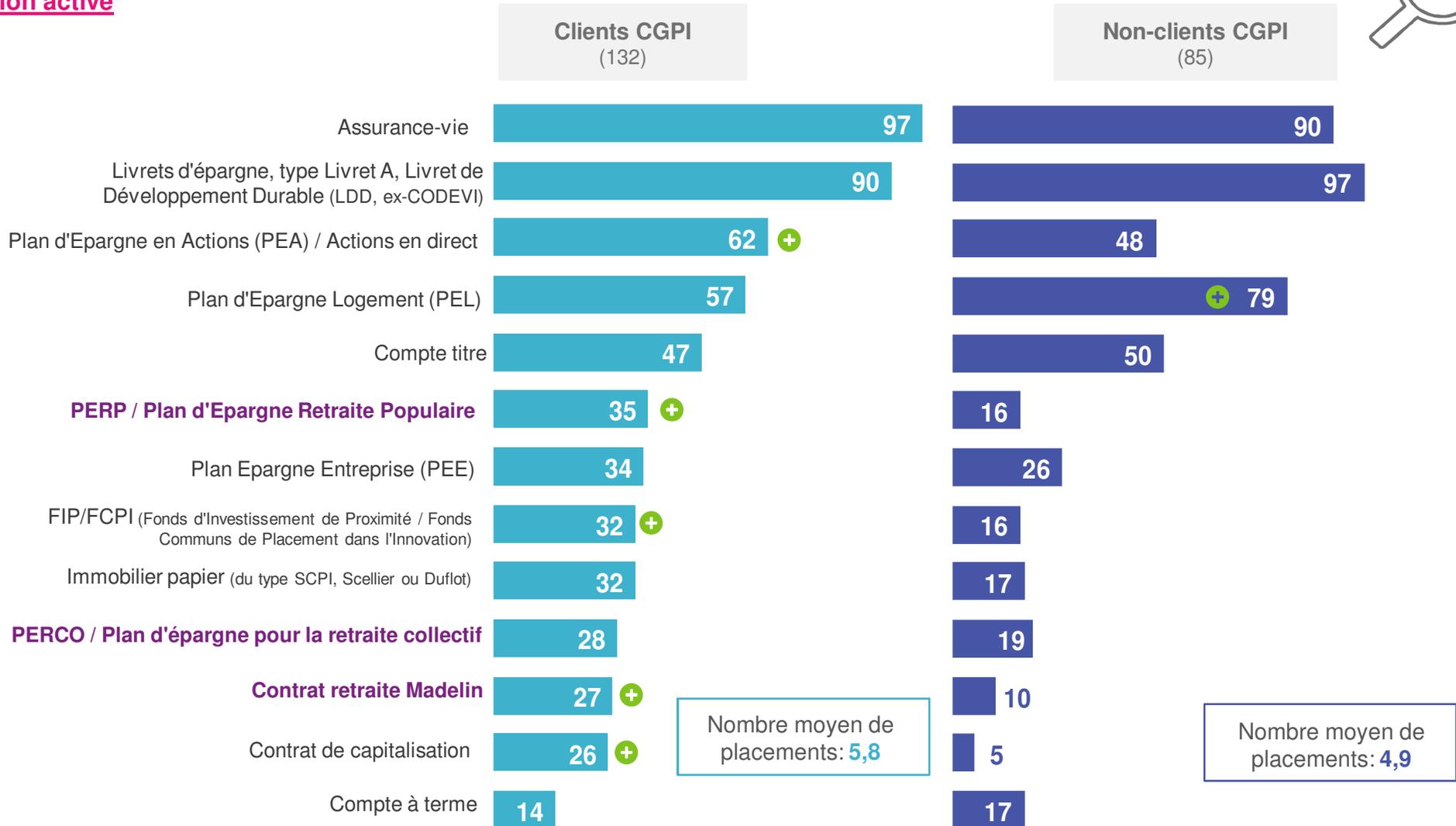
Q06. En dehors de l'assurance vie, pour chacun des produits ou services suivants, dites-moi si vous le proposez actuellement, si vous envisagez de le proposer d'ici 2 ans ou si vous n'envisagez pas de le proposer.

Les CGPI s'affichent également comme des partenaires privilégiés des clients patrimoniaux en termes de solutions retraites.



Placements détenus au sein de la population active

En %



Base : Clients de CGPI et prospects Actifs (217)

A5 Parmi les placements financiers suivants, quels sont tous ceux que vous détenez dans votre foyer ?

+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible

3.

Des clients qui rattrapent leur retard en matière de digital

Avec un peu plus de 3 solutions digitales utilisées en moyenne, la digitalisation de l'activité est déjà une réalité pour les CGPI...

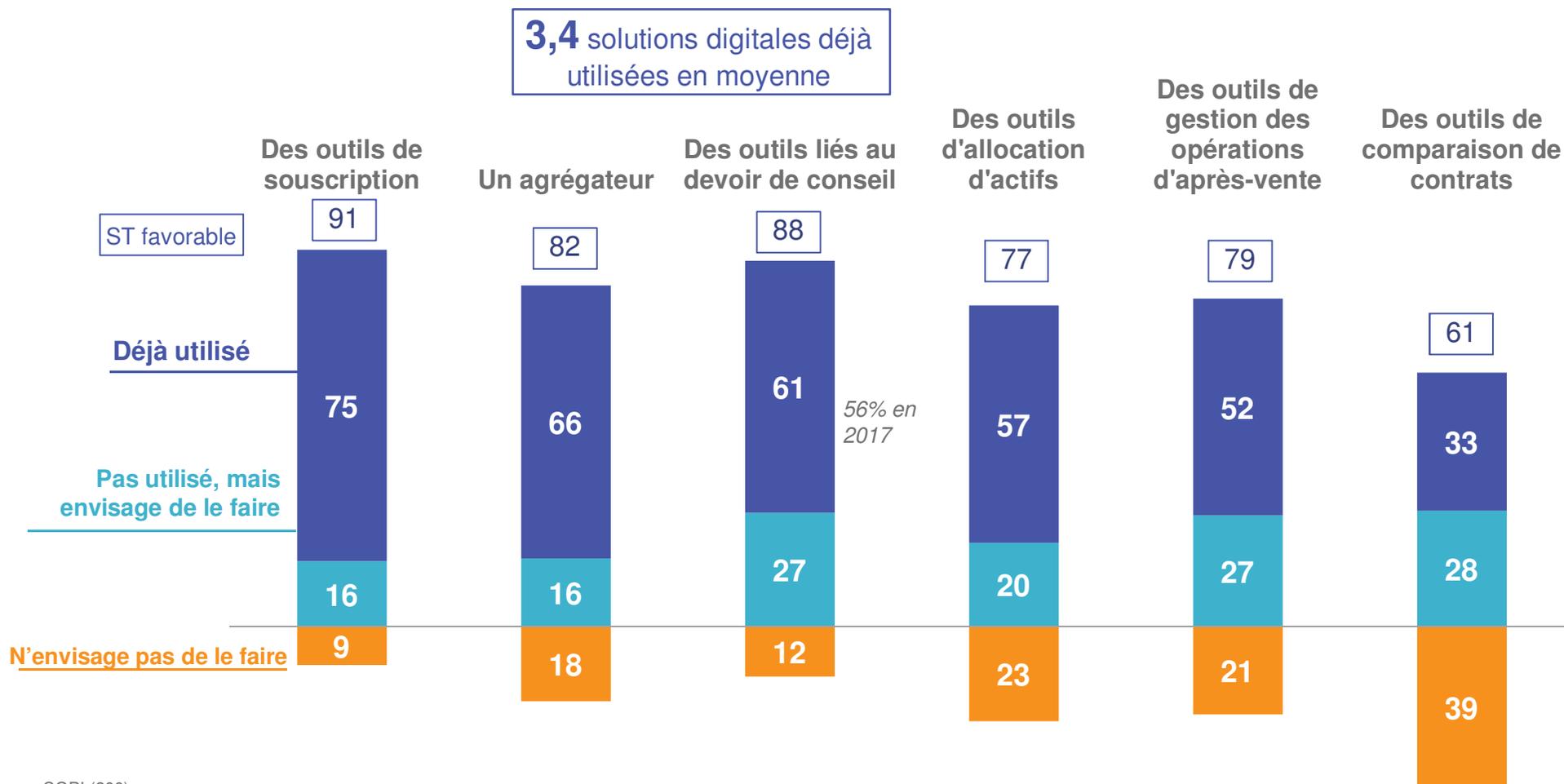


CGPI



Solutions digitales utilisées ou envisagées par les CGPI

En %

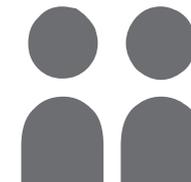


Base : CGPI (300)

Q27. Pour chacune des solutions digitales suivantes, dites-moi si vous l'utilisez, si vous envisagez de l'utiliser d'ici 2 ans ou si vous n'envisagez pas de l'utiliser ?

Significativement supérieur ou inférieur par rapport à 2017

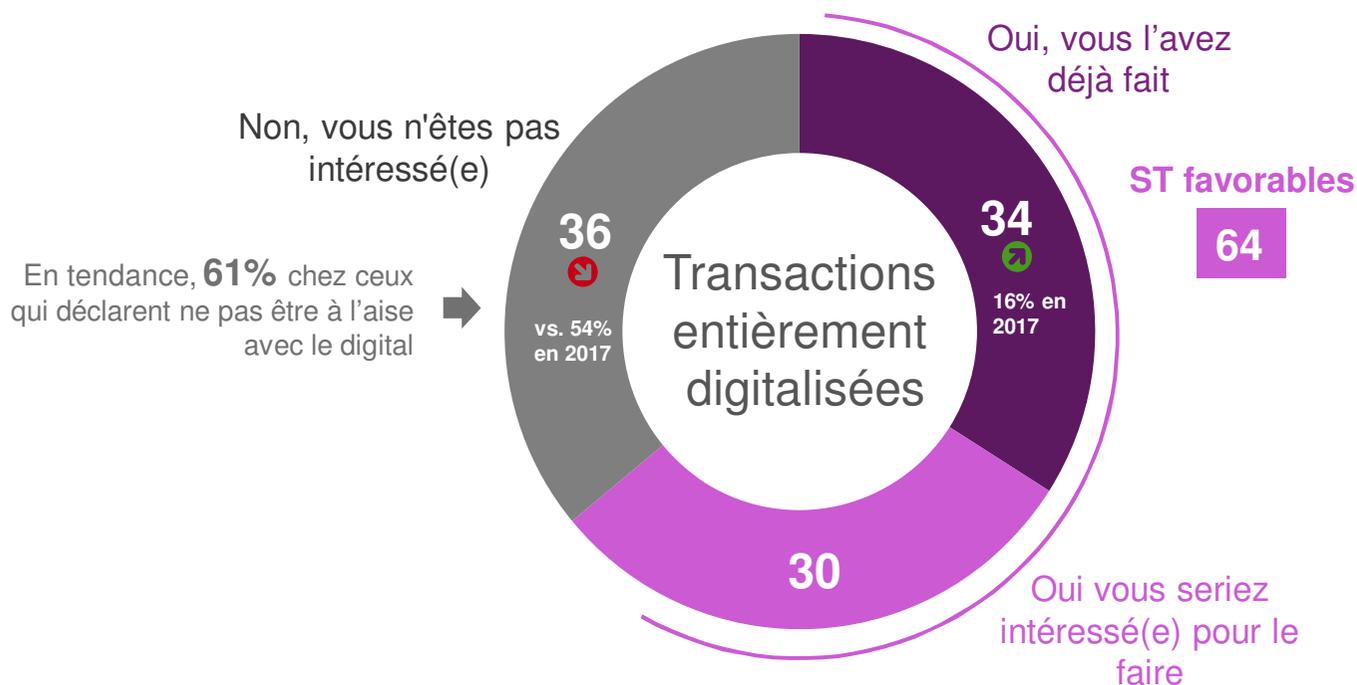
... et une majorité de leurs clients sont désormais favorables aux transactions entièrement digitalisées : une opinion qui progresse fortement depuis 2017.



Intérêt vis-à-vis des transactions entièrement digitalisées

En %

 Selon les clients CGPI



71%

des clients CGPI déclarent être à l'aise avec le digital

X14 Souhaiteriez-vous que votre CGPI vous offre la possibilité d'effectuer des procédures entièrement digitalisées par exemple pour la signature électronique d'un contrat, la validation d'arbitrage ou d'un document comptable ?
Base : Clients CGPI (252)

 Significativement supérieur ou inférieur par rapport à 2017

A juste titre, les CGPI se montrent convaincus que la relation client évoluera vers plus de digital et estiment que la moitié de leurs clients sont prêts à aller dans ce sens.



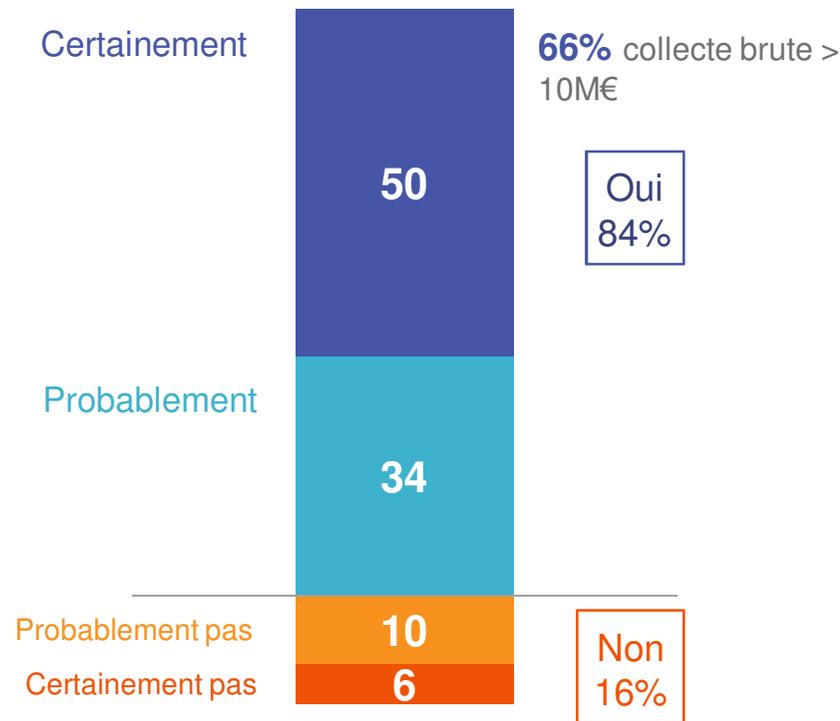
CGPI



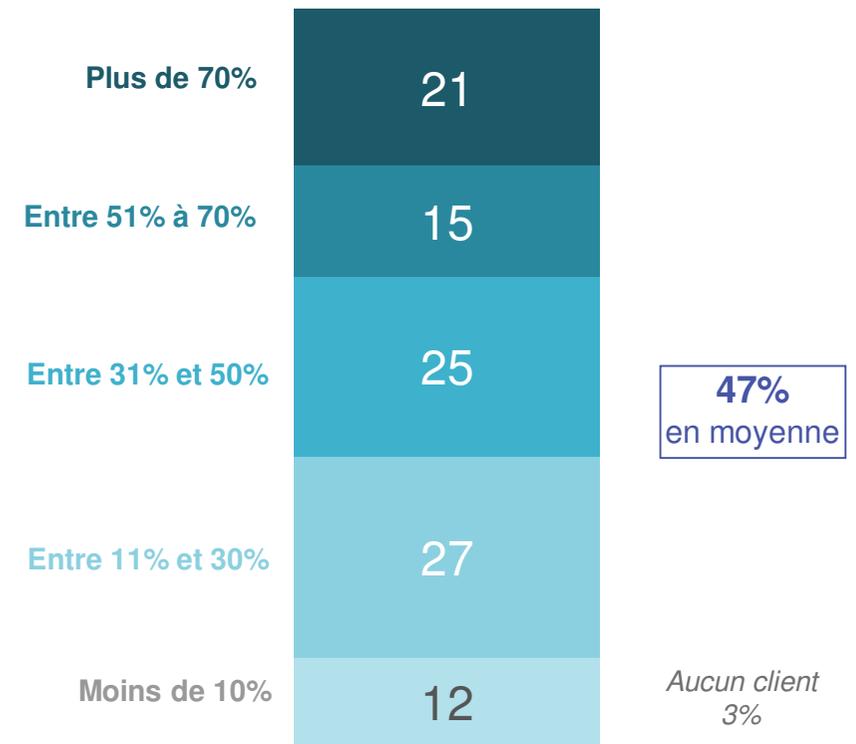
La relation client évoluera vers plus d'échanges digitaux...

En %

Selon les CGPI



Part des clients prêts à utiliser des solutions digitales (en %)

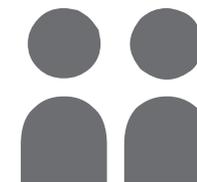


Base : CGPI (300)

Q33. Dans le cadre de vos échanges avec vos clients, pensez-vous que la relation client évoluera vers plus d'échanges digitaux (visioconférences, messagerie instantanée..)?

Q34. Quelle est selon vous la part de vos clients prête à utiliser des solutions digitales pour la gestion administrative de leur contrat (souscription, gestion des opérations d'après-vente, etc.) ?

L'usage des robo-advisors reste marginal et leur potentiel ne progresse pas.

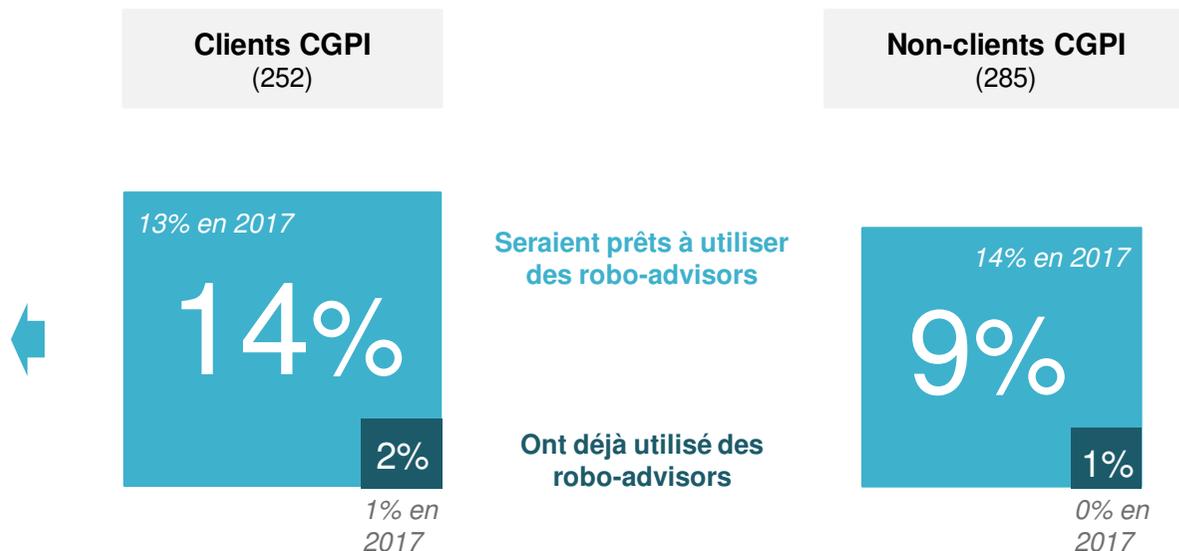


Usage et potentiel global des robo-advisors

En %

94%
des clients prêts à
utiliser un robo-advisor
le feraient **en**
complément de leur
CGPI

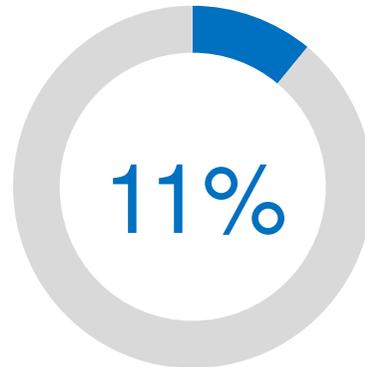
49%
lui confieraient
une somme inférieure
à 5000 €



Base : Clients CGPI / Prospects (537)
D2 Avez-vous déjà utilisé ce type de plateformes de conseils automatisés sur internet ?
D3 Seriez-vous prêt(e) à utiliser ce type de plateforme de conseils automatisés ?
Base: Clients CGPI prêts à utiliser des robo-advisors (32*) / attention base faible.
D4 L'utiliserez-vous plutôt...

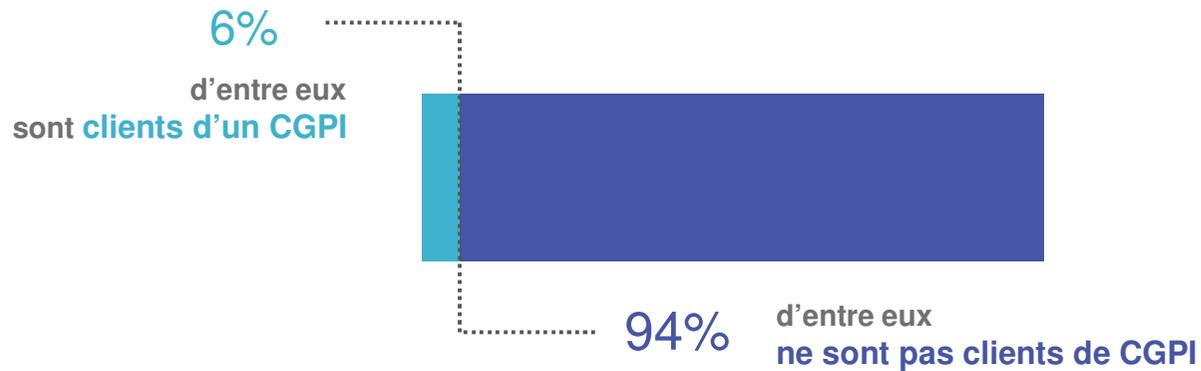
Pas de différence significative vs 2017

Annexes



**des Français
ont un patrimoine financier de 75 K€ et plus⁽¹⁾**

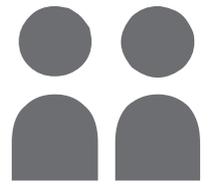
(1) : Source KANTAR TNS
Enquête Sofia 2018 sur la détention de produits financiers des Français



Base : Clients de CGPI et prospects (537)

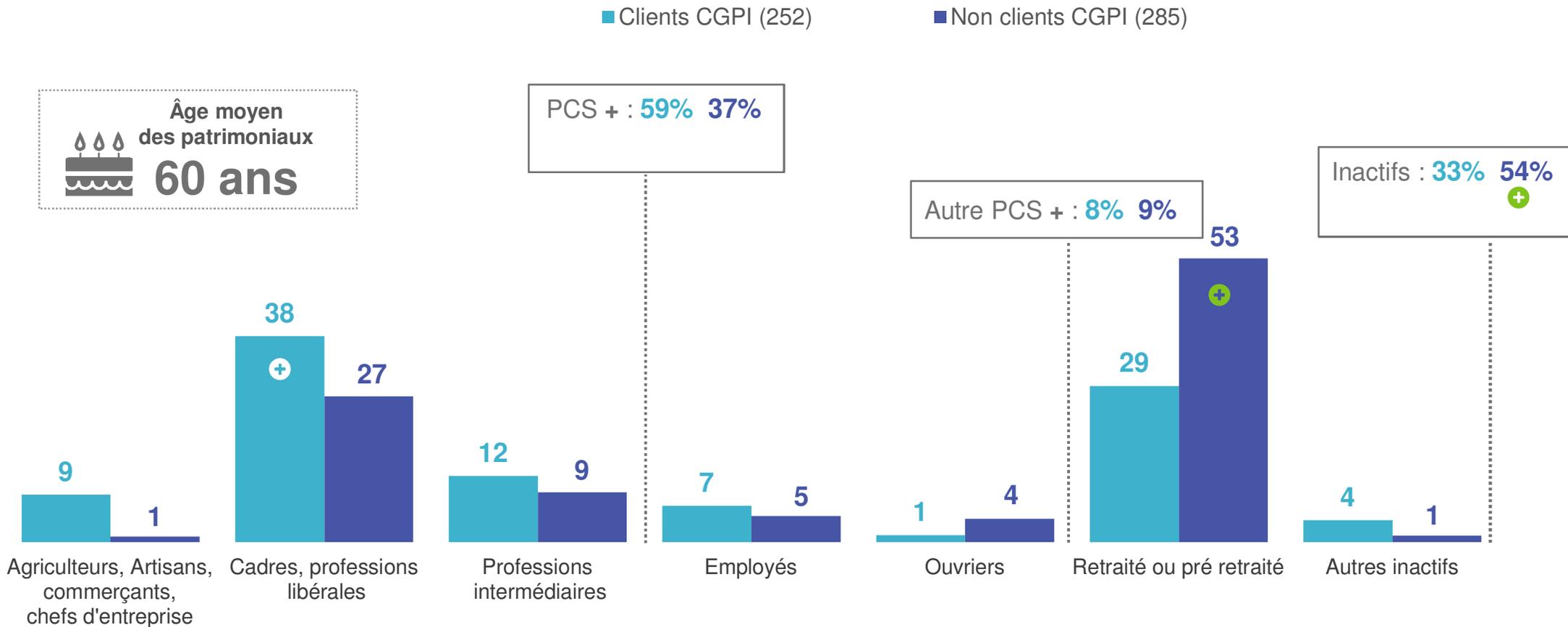
C1 Avez-vous déjà entendu parler des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants, aussi appelés CGPI ou Gestionnaires de Patrimoine Indépendants ?

Les clients CGPI sont davantage composés d'actifs avec une forte proportion de retraités parmi les prospects.



Professions des clients & prospects

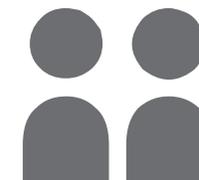
En %



Base : Clients de CGPI et prospects (537)
 RS6 Quelle est votre profession actuelle ?
 RS6c Avez-vous le statut de Travailleurs Non Salariés...
 RS2 Quel est votre âge ?

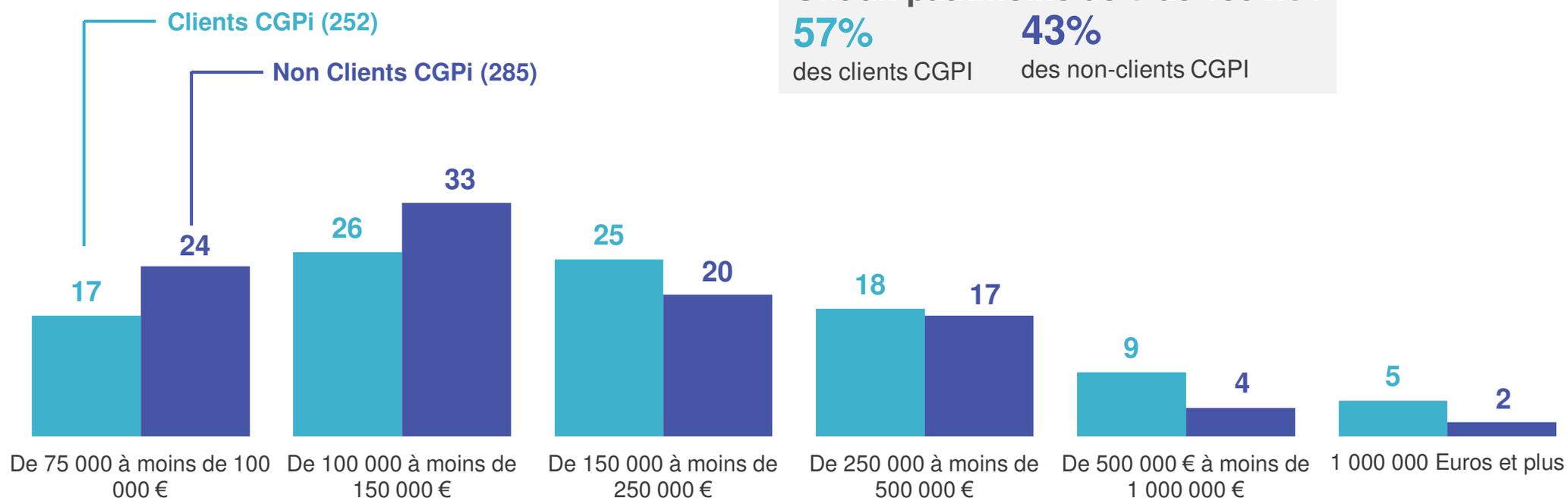
+ Ecart significatif supérieur à 95% par rapport à l'autre cible

Un patrimoine financier plus élevé chez les clients CGPI.



Patrimoine des clients et prospects de CGPI en détail

En %



Ont un patrimoine de + de 150 k€ :

57%

des clients CGPI

43%

des non-clients CGPI

Pas d'évolutions significatives vs 2017

Pas d'écarts significatifs entre les cibles

Base : Clients de CGPI et prospects (537)

RS4 Dans quelle tranche se situe le montant total de votre épargne personnelle, tous placements financiers confondus (compte, livrets, assurance vie, placements, etc...), et cela quel que soit l'établissement dans lequel vous avez cette épargne. Ne tenez pas compte du patrimoine immobilier (résidence principale, résidence secondaire...).

Merci