



TENDANCES

3 437

cabinets de conseil
de gestion
de patrimoine
fin 2019 en France

14,7 Md€

le chiffre d'affaires
annuel de ces
structures, dont
90 % en assurance vie



ASSUREURS VIE ET CGP

Un partenariat à toute épreuve



Le modèle professionnel atypique des conseillers en gestion de patrimoine indépendants, dont l'ADN a toujours été la qualité de conseil et l'accompagnement des clients, sortira-t-il indemne, voire renforcé, de l'onde de choc de la crise sanitaire ? Éléments de réponse.

Par Laurence Delain

L'année 2020 s'annonçait sous les meilleurs auspices pour les cabinets indépendants de CGP (conseil en gestion de patrimoine). Après un exercice 2019 placé sous le double sceau du nouveau corpus réglementaire (PRIIP's, MIFID II, RGPD, DDA) et de la belle dynamique des UC (les supports en unités de compte ont drainé l'an dernier 39,6 Md€ d'argent frais et capté 27 % de la collecte brute totale d'assurance vie), tout semblait aligné « pour que ces professionnels consolident leur positionnement », anticipait l'édition 2020 du Livre blanc des CGP. Paru début mars, peu de temps avant que l'épidémie du coronavirus ne batte son plein en France, le nouvel opus de la société d'études Aprédia, qui cartographie depuis une vingtaine d'années la profession, ajoutait toutefois que la crise sanitaire faisant « peser de lourdes incer-

titudes sur la situation économique et financière mondiale, les CGP devront se mobiliser fortement pour apporter les meilleurs conseils à leurs clients dans cet environnement difficile ».

AGILITÉ

Y sont-ils parvenus ? Il est encore un peu tôt pour dresser un bilan définitif des conséquences du confinement et du « coronakrach » sur l'activité de ces spécialistes du patrimoine. Mais plusieurs signes indiquent clairement leur capacité de résistance. « Lors de cet épisode, nous avons pu apprécier, à juste titre, l'agilité et la réactivité de nos partenaires CGP qui ont su utiliser à bon escient l'ensemble des moyens et des outils digitaux mis à leur disposition pour continuer de guider leurs clients dans le respect du devoir de conseil. Notre activité commerciale s'est maintenue et nous avons enregistré très peu de rachats et d'arbitrages des UC vers les fonds euro par comparaison aux crises financières de 2008

et 2011 », témoigne Christophe Viénot de Vaublanc, directeur assureur gestion privée de Swiss Life, une compagnie qui, sur le périmètre épargne de Swiss Life assurance et patrimoine, réalise 57 % de son chiffre d'affaires avec des CGP indépendants. Largement dominé par les guichets de la bancassurance, le marché de l'assurance vie a vite accusé le coup de la brutale rupture d'activité induite par le confinement (la collecte nette a viré au rouge dès le mois de mars). Mais, c'est inédit, nombre d'investisseurs ont maintenu, voire accentué, leurs positions boursières (fin mai les UC représentaient 35 % de la nouvelle collecte d'assurance vie). Dans cette configuration, les CGP ont plutôt bien tiré leur épingle du jeu. « Appliquant à la lettre le fameux adage qui préconise d'acheter au son du canon, la clientèle patrimoniale est restée très active et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, qui n'ont pas rencontré de difficultés pour mettre en place le télétravail, ont pu les accompagner dans leurs choix financiers », observe Julien Chartier, membre du comité de direction d'Optimind. « Les CGP ont fait preuve d'une réactivité exemplaire, tant pour la mise en place de processus « à distance » que pour l'activité générée. Ils ont su conseiller leurs clients afin de capter les opportunités d'investissement et cela s'est traduit par une progression de la collecte et une hausse des arbitrages en faveur des unités de compte », confirme Olivier Samain, directeur des partenariats CGP de Generali patrimoine.



« Durant le confinement, la clientèle patrimoniale est restée très active et les CGPI ont pu les accompagner dans leurs choix financiers. »

JULIEN CHARTIER
Optimind

ceux (1 sur 10) à recourir aux prêts garantis par l'État ou au report de loyer. Résultat, malgré la déflagration boursière, « dans leur grande majorité, les CGP que nous avons interrogés anticipaient une baisse plutôt modérée de leur chiffre d'affaires, en ligne avec l'attitude sereine de leurs clients qui, contrairement à ce qui avait prévalu lors des précédentes crises financières, ont dans la plupart des cas maintenu le cap de leurs allocations d'actifs », commente Julien Séraqui, président de la CNCGP. « Au moment même où les agences bancaires étaient en retrait, la relation de proximité que nous entretenons avec nos clients dans la durée a joué un rôle essentiel »

FOCUS SUR

Photo professionnelle

Selon l'édition 2020 du Livre blanc des CGP publié par la société Aprédia, qui depuis une vingtaine d'années dresse un portrait détaillé de cette profession multi-statut, on dénombrait (fin 2019) 3 437 cabinets de conseil en gestion de patrimoine, un chiffre en progression de 5 % par rapport à 2018. Réparties sur toute la France avec une forte concentration en Île-de-France, ces structures relativement jeunes (52 % des cabinets ont dix ans ou moins) fonctionnent pour la plupart d'entre elles avec un effectif réduit : 57,2 % des cabinets comptent un seul conseiller et 82,4 % deux maximum (dirigeant inclus). Fin 2019, les CGPI affichaient un chiffre d'affaires annuel de 14,7 Md€ dont 90 % réalisés sous forme d'assurance vie et les actifs qui leurs sont confiés atteignaient à cette même date 126,7 Md€. Les deux tiers des cabinets travaillent avec plus d'une centaine de clients (25 % en ont entre 100 et 200 ; 25 % entre 200 et 500 et 16 % plus de 500) et 77 % des portefeuilles des CGPI pèsent entre 50 000 et 500 000 €.

PROXIMITÉ

Un sondage mené en avril auprès de ses membres par la Chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine (CNCGP, 2 881 adhérents fin 2019) en atteste : 85,6 % des cabinets interrogés ont basculé en télétravail et rares furent

« Les CGP interrogés anticipent une baisse plutôt modérée de leur chiffre d'affaires. »



« Nous prévoyons, pour la rentrée, la sortie du troisième étage de la << fusée Pacte >> avec un PER collectif qui s'adressera aux chefs d'entreprise au bénéfice de leurs employés. »

CHRISTOPHE VIÉNOT DE VAUBLANC
Swiss Life

et nous sommes parvenus à tisser une véritable complicité dans cette singulière période », constate Vincent Couroyer, président de Magnacarta. Fort de cette confiance, ce groupement de cabinets de CGP n'a pas hésité à lancer, fin avril, en plein confinement, une nouvelle offre diversifiée d'assurance vie (Habeo patrimoine) conçue en partenariat avec Vie plus (filiale de Suravenir dédiée aux CGP). « Les CGP ont profité de ce contexte pour contacter leurs clients et ont démontré, grâce à des structures légères et adaptables, leur capacité à les épauler dans leurs décisions comme en témoigne la fréquence des actes de gestion durant le confinement », abonde Corinne Calendini, directrice Wealth Management d'Axa France. « L'utilisation grandissante des outils digitaux, tant pour les souscriptions que pour la gestion courante, leur ont permis de continuer à servir leurs clients avec une bonne fluidité », ajoute-t-elle.

DIVERSITÉ

Le constat est partagé par Pascal Perrier, directeur réseaux CGP-courtiers & E-Business de BNP Paribas Cardif France : « Le plan de transformation digitale de 17 M€ que nous avons engagé ces deux dernières années auprès de nos partenaires CGP a porté ses fruits et nous a permis de les accompagner efficacement pour faire face à cette crise sanitaire. »

Qu'en sera-t-il demain ? Si l'on en croit Corinne Calendini, « les CGP ont toutes les cartes en main pour continuer de convaincre une clientèle de plus en plus demandeuse de conseil avisé et de proximité. L'indépendance et l'expertise financière de ces professionnels leur confèrent une grande valeur ajoutée ». La crise sanitaire a en effet de fortes chances d'accélérer la mutation du marché de l'assurance vie. Confronté à l'effondrement prolongé des taux obligataires et à l'épuisement consécutif de la martingale sécurité-rendement des fonds en euro, le secteur doit composer avec la forte volatilité boursière pour dégager de nouvelles lignes de gestion du risque vie au long cours.

Or, les CGP n'ont pas attendu la crise actuelle pour promouvoir une offre diversifiée d'assurance vie, étayée par la qualité d'un accompagnement ultra personnalisé. Travaillant avec de multiples fournisseurs (92 % d'entre eux en ont plus de cinq) parmi lesquels arrivent en tête Generali, Suravenir (Vie plus), Swiss Life, BNP Paribas Cardif et Axa (Théma), les CGP se distinguent depuis toujours par leur faculté à délivrer un conseil global et transversal à leurs clients. Professionnels multicartes à la fois courtiers en assurances, agents immobiliers, intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), les CGP sont

aujourd'hui pratiquement tous conseillers en investissement financier (CIF). Strictement réglementé, ce statut instauré par la loi de sécurisation financière d'août 2003 les a contraints, bien avant l'avènement du triptyque MIFID II-PRIPs-DDA, au respect de multiples obligations en matière d'honorabilité et d'expérience, mais aussi d'informations et de transparence vis-à-vis de leurs prospects et clients. Par ailleurs, une large majorité d'entre eux est titulaire de la compétence juridique appropriée (CJA), un atout non négligeable pour optimiser la stratégie patrimoniale des particuliers dans toute sa dimension juridico-fiscale. Et 90 % des cabinets d'indépendants travaillent sur un mode inter-

professionnel avec notamment des experts-comptables et des notaires.

STARTING-BLOCKS

Ce bagage les place d'emblée en bonne position pour transformer l'essai de la nécessaire diversification. « Les CGP ont déjà dû s'adapter à la restriction d'accès aux fonds euros décidée par de nombreux assureurs et ils vont encore affiner leur expertise financière pour trouver les solutions rentables recherchées par leurs clients. Leur intérêt pour de nouvelles classes d'actifs comme leur approche prudente de la notion de risque dessinent déjà d'autres réflexes qui doivent s'affiner pour convaincre leurs clients de basculer vers une forme d'épargne vie tout à la fois plus transparente et

ZOOM SUR

La retraite en filigrane

Remodelée et encouragée par la loi Pacte, l'épargne-retraite s'annonce comme un excellent relais de croissance pour le partenariat CGP-assureurs. « Les CGP sont effectivement un réseau privilégié pour développer des offres PER », confirme Christophe Viénot de Vaublanc. En autorisant la sortie en capital, le nouveau plan d'épargne retraite qui soufflera bientôt sa première bougie rebat sensiblement les cartes du secteur de l'épargne longue. « Pour 73 % des CGP, la préparation de la retraite s'envisage à la fois par la souscription d'un contrat d'assurance vie et d'un PER auxquels d'autres investissements peuvent être adjoints », indique la société d'études Aprédia dans son enquête annuelle sur la profession.

« Traditionnellement, la retraite n'est pas dans la culture des CGP souvent habitués à traiter le « capital » plutôt que la « rente ». Mais nous observons une véritable évolution avec le PER qui réconcilie par sa nature de « fonds de pension à la française » les notions de retraite, de capital et de maîtrise de la gestion financière via des offres très larges en matière d'unités de compte », observe Olivier Samain. Conforté par une collecte retraite « soutenue au-delà de nos espérances malgré la crise », Pascal Perrier estime pour sa part que « la préparation à la retraite est un thème de développement important pour les CGP auprès de leur clients particuliers et professionnels qui s'inscrit dans la durée, indépendamment des périodes de crise ». Les CGP partagent cet enthousiasme. Toujours selon Aprédia, 77 % d'entre eux considèrent que le PER aura un impact positif sur leur collecte et 87 % jugent que ce nouveau plan et plus généralement l'évolution de l'épargne retraite offrira « une opportunité de contact avec leurs clients et de nouveaux prospects ».

Les perspectives sont d'autant plus larges que la création du PER favorise les passerelles avec le marché de l'épargne salariale. « Depuis cette année, nous développons une nouvelle offre qui, basée sur le principe de l'architecture ouverte, s'appuie sur un dispositif digitalisé permettant aux CGP de s'approprier beaucoup plus facilement la mise en place des plans au sein de leurs entreprises clientes », indique Olivier Samain. « Nous prévoyons, pour la rentrée, la sortie du troisième étage de la « fusée Pacte » avec un PER collectif qui, comme son nom l'indique, s'adressera aux chefs d'entreprise au bénéfice de leurs employés », annonce de son côté Christophe Viénot de Vaublanc.



75,2 % des CGP se déclarent satisfaits des outils mis à leur disposition par les plateformes, agrégateurs et assureurs selon un sondage réalisé par la CNCGP auprès de ses adhérents en pleine période de confinement.

mieux adaptés. Or, contrairement à une idée reçue, l'aversion au risque ne signifie pas la simplification des solutions mises en place». Nombre d'assureurs sont d'ores et déjà dans les starting-blocks pour tenter de satisfaire cette demande et répondre aux attentes des clients des CGP (toujours selon l'étude de Fidelity International, 48 % des épargnants se disent prêts à renforcer la part d'UC de leur contrat d'assurance vie dans les prochains mois). « La période récente nous a permis de dresser un constat : les distributeurs et les clients finaux ont de plus en plus d'appétence pour de nouveaux véhicules d'investissement et chez Swiss Life, nous sommes en train d'élaborer pour nos partenaires CGP des solutions innovantes en termes de mandats, de fonds ISR (investissement socialement responsable) mais aussi de private equity », indique Christophe Viénot de Vaublanc.

DÉLÉGATION

Sa compagnie n'est pas la seule à miser sur ce cocktail. Pouvoir proposer des offres de mandats multigestionnaires susceptibles de s'ajuster non seulement au profil de risque de chacun (sur une échelle de 1 à 7 selon l'indicateur synthétique SRRRI), mais également à des thématiques particulières (développement durable, immobilier, santé, infrastructure, économie réelle, marchés émergents, etc.), c'est également le choix que fait Survvenir avec son offre de gestion mandatée Conviction. Articulée autour d'une dizaine de portefeuilles différenciés confiés à autant de sociétés de gestion distinctes, cette gamme accessible dans l'offre Patrimoine Vie plus est également présente dans le contrat Habéo patrimoine dédiée au réseau Magnacarta. « Nous avons choisi de l'enrichir de trois mandats d'arbitrage supplémentaires en unités de compte pilotés par Dom finance, une société de gestion animée par des experts des marchés financiers qui assurent

concurrentielle, plus verte et innovante », anticipe Aprédia. Selon une enquête publiée par Fidelity International début juin sur l'avenir du marché de l'assurance vie et des fonds en euros, 65 % des conseillers financiers sondés expriment « leur besoin d'une révision des gammes de supports en UC mises à leur disposition, passant prioritairement par le déploiement de véhicules à risque limité, de supports immobiliers et de produits favorisant le rendement ». Au diapason de cette tendance, Vie plus a ainsi choisi d'enrichir son offre en lançant début juillet SCPI By Vie plus, un service de souscription en ligne de SCPI qui, en s'appuyant sur l'expertise d'Arkéa immobilier conseil (filiale immobilière du groupe Arkéa), permet aux « CGP de bénéficier d'un processus simple et fluide en matière de souscription de SCPI et d'aller plus vite en matière de développement commercial grâce à des outils agiles, parfaitement adaptés aux besoins actuels », se félicite Anne-France Gauthier, directrice commerciale de Vie plus. Pour Georges Nemes, président de Patrimof, « le niveau de compétence des CGP(I) leur permet de maîtriser l'assurance vie multisupport dans toutes ses innovations et ses évolutions mais, en tant que conseil, ils se doivent d'adapter leurs préconisations au profil de risque de chacun de leurs clients et de sélectionner les produits les

3 QUESTIONS À

RAYMOND LEBAN,
président de CGPC

« CGPC assurances devance l'appel avec un double objectif : prévenir le risque de non-conformité de ses adhérents et les accompagner au long cours dans le respect de règles évolutives »



Votre association a lancé en avril dernier, en plein confinement, CGPC assurances, de quoi s'agit-il ?

Pour rappel, CGPC, dédiée à la certification, a pour vocation d'accompagner au mieux les courtiers et mandataires d'intermédiaires d'assurances, tant en prévoyance et IARD qu'en assurance vie, dans toutes les dimensions de leur activité. Or, on le sait, le corpus réglementaire n'a eu de cesse de se complexifier ces dernières années. Les mises en œuvre croisées et quasi simultanées de MIFID II, DDA, RGDP génèrent de nouvelles exigences normatives et, si elle aboutit, une proposition de loi pourrait imposer dès 2021 aux intermédiaires d'assurance d'adhérer à une association professionnelle agréée en charge d'assurer le suivi de leur conformité réglementaire. CGPC assurances devance en quelque sorte l'appel avec un double objectif : prévenir le risque de non-conformité de ses adhérents et les accompagner au long cours dans le respect de règles évolutives. Pour ce faire, nous proposons un pack de services tridimensionnel articulé autour d'un audit d'auto-évaluation à réaliser en ligne, d'un code de bonne conduite et d'un module de formation à distance au repérage des non-conformités.

Parallèlement, vous avez déposé auprès de l'AMF un dossier pour redevenir une association représentative de conseillers en investissement financier (CIF), pourquoi ?

Nous répondons à la demande de nos conseillers certifiés CIF qui souhaitaient un guichet unique pour non seulement les accompagner mais également les représenter. Nous ne pouvions faire la sourde oreille à cette sollicitation, d'autant plus que les besoins « structurels » en matière de certification ne vont cesser de s'aiguïser.

Faut-il en déduire que les CGP indépendants ne sont pas suffisamment armés pour composer avec les contraintes réglementaires et tirer leur épingle du jeu dans un contexte financier incertain, fragilisé par la crise sanitaire ?

Les CGP libéraux qui exercent pratiquement tous en tant que CIF aujourd'hui n'ont pas attendu la directive DDA pour faire du respect du devoir de conseil et de la qualité de l'accompagnement des clients les pièces maîtresses de leur démarche professionnelle. Très en avance sur ce front, ces professionnels doivent toutefois composer avec les cahiers de charges alourdis des services juridiques des compagnies qui, pour éviter qu'il y ait le « moindre trou dans la raquette », génèrent des processus normatifs exigeants et chronophages. Cela crée de nouveaux besoins d'assistance difficilement contournables pour ces petites structures « condamnées » à l'excellence pour consolider leur part de marché.

* Créée en 1996, l'Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés a vocation à protéger l'épargnant en organisant chaque année un examen national validant l'expertise des conseillers patrimoniaux (indépendants et salariés). De niveau académique master, agréée par le Financial Planning Standards Board Ltd (FPSB), la certification CGPC permet d'accéder au titre de *Certified Financial Planner*, un sésame mondial en matière de gestion de patrimoine.



« La préparation à la retraite est un thème de développement important pour les CGP auprès de leur clients particuliers et professionnels qui s'inscrit dans la durée, indépendamment des périodes de crise. »

PASCAL PERRIER
BNP Paribas Cardif France

« une réactivité permanente dans le respect de la réglementation », relève Vincent Couroyer. Comme d'autres CGP, le président de Magnacarta est plus convaincu que jamais de la nécessité de s'appuyer, dans des contextes de forte volatilité, sur des professionnels de l'allocation d'actifs susceptibles d'arbitrer à bon escient. « Cette délégation nous permet de consolider notre propre savoir-faire en nous concentrant

sur notre cœur de métier : la valorisation du patrimoine lequel, faute de rentabilité suffisante (2 % à 3 % par an), peut disparaître en deux générations », ajoute-t-il.

TRANSPARENCE

S'ils sont séduits par la pertinence de la gestion mandatée, les CGP ont en revanche un peu plus de mal à négocier le virage de l'ISR. Élargie par la loi Pacte (depuis le 1^{er} janvier, tous les

nouveaux contrats doivent proposer au moins un support investi dans un fonds solidaire et/ou un fonds estampillé ISR ou Greenfin, le label dédié à la finance verte), la voie du socialement responsable et durable attire pourtant un nombre grandissant d'assureurs et d'assurés. « Nous avons été précurseurs dans ce domaine en lançant dès 2008 nos premiers fonds à thématiques sociale et environnementale, éligibles dans les contrats d'assurance vie », rappelle Pascal Perrier.

Mais comme le note Aprédia dans son Livre blanc, « l'intention, aussi bonne soit-elle, n'est pas toujours relayée par les CGP qui voient des limites à l'offre ISR disponible ». Ainsi en 2020, seuls 37 % de ces professionnels, contre 48 % l'année dernière, se disent sensibles à cette thématique. Pour beaucoup d'entre eux, « l'éco-blanchiment » des entreprises est largement artificiel et procède d'une démarche

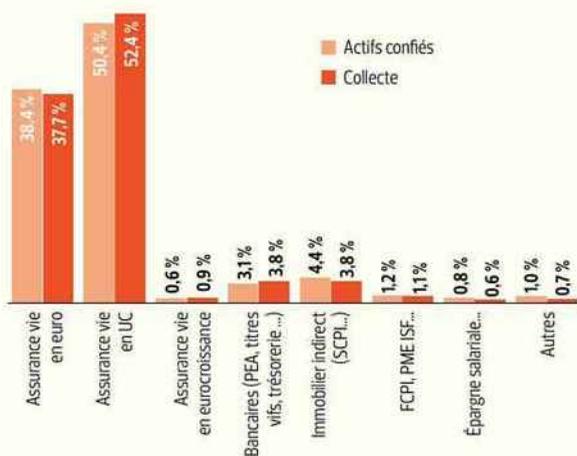
marketing, relève Aprédia. Et pour convaincre les CGP comme leurs clients, un simple habillage marketing ne sera pas suffisant : la performance devra se combiner à des valeurs ISR véritablement établies et l'information comme la transparence doivent encore être améliorées ».

Le private equity (investissement dans le non coté) suscite, lui, plus d'adhésion. « En 2020, 72 % des CGP considèrent qu'investir dans les petites et moyennes entreprises est intéressant », note Aprédia. Même s'il est moins marqué que l'an passé (90 % des CGP plébiscitaient ce type d'investissement en 2019), « l'intérêt des CGP pour le private equity, investi dans des TPE-PME en devenir, est bien tangible car il permet d'élargir l'offre d'allocation d'actifs tout en jouant un rôle vertueux pour l'économie réelle ». Une notion qui fait sens pour ces entrepreneurs nés qui n'ont sans doute pas fini d'accompagner les transformations du secteur de l'épargne-vie ! ■

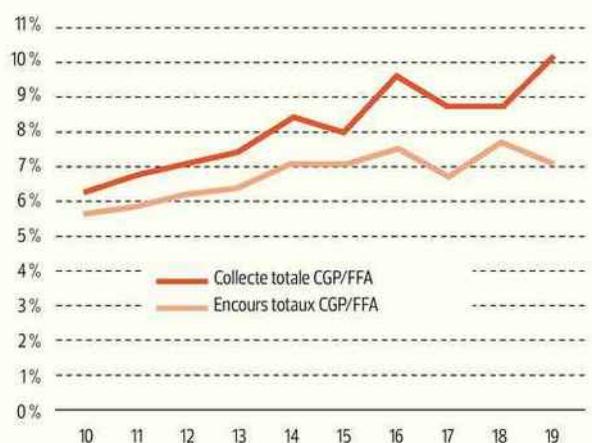
RÉPARTITION DES ACTIFS

Le poids de la vie

L'assurance vie concentre 90 % de l'activité des cabinets de CGP...



... et les CGP captent 10 % de la collecte globale



Bien qu'ils couvrent tout le spectre des placements financiers et immobiliers, les CGP(l) ont toujours fait de l'assurance vie leur principal moteur d'activité.

Source : Aprédia, Livre blanc des CGP, 19^e édition