

COMMUNIQUE DE PRESSE

12^{ème} édition du Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI) et de leurs clients

Des CGPI optimistes, plus digitaux et challengés par les évolutions réglementaires

BNP Paribas Cardif présente les résultats de la **12^{ème} édition** du Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI) et de leurs clients¹. Mené avec KANTAR TNS, un des leaders mondiaux des études marketing, le baromètre 2018 de BNP Paribas Cardif s'est penché sur **l'évolution du métier de CGPI et des attentes des clients dans un environnement réglementaire plus exigeant** et à l'heure où la **transformation digitale est devenue une réalité**.

La réglementation : une opportunité de développement pour les CGPI

Dans un environnement accentué par la prochaine entrée en vigueur de la directive DDA, la création de l'Impôt sur la Fortune Immobilière et les débats autour du projet de loi PACTE², **s'adapter à la réglementation** reste plus que jamais le défi numéro un des CGPI (cité par 90% des CGPI).

Dans ce contexte, les CGPI anticipent une **évolution des comportements de leurs clients** avec des attentes élevées en matière de fiscalité. 78% des clients comptent sur leur CGPI pour les **accompagner en matière de fiscalité** contre 64% en 2017. Cette priorité est d'autant plus forte que seuls 27% des clients connaissent de façon précise la réforme fiscale.

Par ailleurs, plus d'un tiers (36%) des clients des CGPI estiment que l'Impôt sur la Fortune Immobilière va les inciter à **favoriser les placements financiers** plutôt que les placements immobiliers.

Au niveau structurel, les changements réglementaires participent à une **forte hausse des intentions de rachats entre cabinets**. 45% des CGPI ont un projet de rachat de cabinet dans les 5 ans à venir (contre 38% en 2017). En parallèle, 15% seulement ont un projet de cession, un décalage susceptible de générer une certaine tension sur le marché.

¹ Méthodologie : enquête téléphonique menée par KANTAR TNS du 17 mai au 4 juin 2018 auprès :

- d'un échantillon de 300 CGPI représentatifs du marché des CGPI (représentativité assurée par quotas sur la taille de la structure et la région)
- d'un échantillon de 537 clients et prospects des CGPI, détenant un patrimoine financier de 75 000 euros et plus (représentativité assurée par quotas sur le sexe, l'âge, la région et l'épargne personnelle).

² Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises (PACTE)



**BNP PARIBAS
CARDIF**

**L'assureur
d'un monde
qui change**

Des perspectives de développement portées notamment par la retraite

Comme en 2017, un peu plus de 9 CGPI sur 10 estiment que **la profession se porte bien**. Le moral des CGPI est dopé par une **situation financière qui continue de s'améliorer**. Le niveau de la **collecte brute** reste très dynamique comme en 2017, à des niveaux historiquement hauts depuis 10 ans, à 3,6 millions d'euros en moyenne par cabinet.

Cet optimisme s'explique également par le solide **capital image** dont ils bénéficient grâce à leur expertise et leur capacité à proposer un conseil sur mesure. **91% des clients ont une bonne image de leur CGPI**. Ils demeurent de loin la **meilleure source de conseil pour 78% des clients**.

Dans ce contexte, les CGPI voient leurs perspectives de développement à 5 ans augmenter (pour 85% des CGPI vs 76% en 2017). L'encours moyen est jugé en augmentation par 61% des CGPI, une hausse principalement impulsée par **le recrutement d'une nouvelle clientèle patrimoniale** (60% l'attribuent au recrutement de nouveaux clients).

La diversification de leur gamme de produits et services a contribué à ce succès. Les CGPI **proposent en moyenne 5 produits ou services**, ce qui leur permet de couvrir les **principaux objectifs de placements de leur clientèle** parmi lesquels la préparation de la retraite, la transmission du capital aux descendants, la protection des proches en cas de décès, la constitution d'une épargne de précaution...

Avec 9 CGPI sur 10 proposant des produits retraite individuels et 46% des solutions retraites collectives, les CGPI sont également les partenaires privilégiés **des clients patrimoniaux** en termes de **solutions retraite**. Les clients actifs des CGPI sont **mieux préparés financièrement à la retraite** que les prospects. Le PERP³ arrive en tête des placements retraite des actifs qui sont clients des CGPI alors que les prospects des CGPI privilégient le PERCO⁴.

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** : trois quarts d'entre eux utilisent déjà des outils de souscription en ligne et plus de 6 CGPI sur 10 se servent des agrégateurs ou encore d'outils permettant de remplir leur devoir de conseil.

En 2017, il existait un décalage entre la maturité des CGPI en matière de digital et l'intérêt exprimé par leurs clients pour le numérique. Cette année, **les clients rattrapent leur retard en matière de digital**. Une majorité d'entre eux est en effet favorable aux transactions entièrement digitalisées (64%) contre seulement 46% en 2017. A juste titre, les CGPI se montrent convaincus que la relation client évoluera vers plus de digital (84%) et estiment à la moitié en moyenne le nombre de leurs clients prêts à aller dans ce sens.

En matière d'outils digitaux, l'utilisation des robo-advisors reste marginale chez les clients des CGPI. Parmi ceux qui seraient prêts à utiliser ces plateformes de conseils en investissement

³ PERP : Plan d'Épargne Retraite Populaire

⁴ PERCO : Plan d'Épargne pour la Retraite Collectif



**BNP PARIBAS
CARDIF**

**L'assureur
d'un monde
qui change**

automatisées, **94% des clients des CGPI les perçoivent comme un outil complémentaire de leur CGPI**. La moitié d'entre eux leur confierait une **somme inférieure à 5 000 euros**.

« En 2018, rien ne semble entraver l'optimisme des CGPI : ni l'évolution réglementaire actuelle qu'ils considèrent comme une opportunité de développement ni l'impératif de transformation digitale dont ils ont déjà pris la mesure. Les CGPI ont le moral et peuvent s'appuyer sur une clientèle fidèle : 91% des clients en ont une bonne image. Ils continuent à jouer un rôle clé pour la clientèle patrimoniale en étant notamment des partenaires incontournables de la préparation de la retraite. Les résultats du baromètre le prouvent : les clients des CGPI prennent souvent l'initiative de solutions de retraite individuelle tandis que les prospects choisissent le plus souvent les solutions de retraite collective proposées par leur entreprise. Des objectifs de placements qui risquent d'évoluer dans les années à venir et qu'ils seront à même d'accompagner vu leur expertise et leur conseil sur mesure », déclare Pascal Perrier, Directeur Réseaux CGPI – Courtiers & Digital Business de BNP Paribas Cardif France.

A propos de BNP Paribas Cardif

Leader mondial en assurance emprunteur⁵, BNP Paribas Cardif joue un rôle clé dans la vie quotidienne de ses clients assurés en leur proposant des produits et services qui leur permettent de réaliser leurs projets, tout en se prémunissant contre les aléas de la vie. Acteur engagé, BNP Paribas Cardif souhaite avoir un impact positif sur la société et rendre l'assurance accessible au plus grand nombre.

Dans un monde profondément modifié par l'émergence de nouveaux usages et modes de vie, l'entreprise, filiale de BNP Paribas, s'appuie sur un business model unique fondé sur le partenariat. Elle co-crée ses offres avec près de 500 partenaires distributeurs dans des secteurs variés (banques et institutions financières, acteurs de l'automobile, de la grande distribution, des télécommunications, fournisseurs d'énergie, Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants et courtiers...) qui en assurent la commercialisation auprès de leurs clients.

Présent dans 35 pays avec des positions fortes dans trois zones (Europe, Asie et Amérique latine), auprès de 100 millions de clients, BNP Paribas Cardif est devenu un spécialiste mondial de l'assurance des personnes et un acteur majeur du financement de l'économie. Plus de 10 000 collaborateurs⁶ dans le monde participent à la réalisation d'un chiffre d'affaires qui s'est élevé à 29,7 Md€ en 2017.

Retrouvez les actualités de BNP Paribas Cardif sur  [@bnpp_cardif](https://twitter.com/bnpp_cardif)

A propos de KANTAR TNS

KANTAR TNS est un leader mondial des études marketing présent dans plus de 80 pays. KANTAR TNS fournit à ses clients des insights opérationnels pour les aider à prendre les meilleures décisions et les accompagner dans leurs stratégies de croissance.

Fort d'une expérience de plus de 50 ans et de solutions d'études uniques en matière d'innovation, de gestion de marque et de communication, d'activation shopper et d'expérience client, KANTAR TNS identifie, optimise et active les moments de croissance qui rythment le business de ses clients.

KANTAR TNS appartient au groupe KANTAR, un des plus importants réseaux de veille, d'information et de conseil au monde.

Pour en savoir plus www.tns-sofres.com

Contacts presse

Caroline Le Roux – 01 41 42 65 61 – caroline.leroux@bnpparibas.com

Valérie Oberlin – 01 41 42 78 17 – 07 60 13 49 12 – valerie.oberlin@bnpparibas.com

Marion Saraf – 01 41 42 70 71 – marion.saraf@bnpparibas.com

Sophie Le Blévec – 01 41 42 69 56 – sophie.s.leblevec@bnpparibas.com

⁵ Source : Finaccord - 2017

⁶ Effectifs des entités juridiques contrôlées par BNP Paribas Cardif : près de 8 000 collaborateurs



**L'assureur
d'un monde
qui change**