

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

16^{ème} édition du Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP)

Dans le contexte inflationniste actuel, les CGP anticipent un recentrage des attentes des clients vers plus de sécurité et diversifient leurs solutions d'investissement

- 78% des CGP restent confiants pour leur activité malgré le contexte.
- 67% des CGP estiment que leurs clients seront plus sensibles au niveau de risque de leurs placements et 57% à la diversification de leurs avoirs.
- L'importance accordée par les CGP à la dimension responsable dans le choix d'un fonds, a été multipliée par deux en trois ans.
- 65% des CGP considèrent un projet d'acquisition ou de cession de cabinets.

BNP Paribas Cardif présente les résultats de la 16^{ème} édition du Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP)¹. Mené avec KANTAR, un des leaders mondiaux des études marketing, le baromètre 2022 a été, pour la première fois depuis sa création, co-construit avec la profession des CGP.

Le contexte géopolitique actuel n'a pas entamé le moral des CGP qui reste toujours à un haut niveau

Porté par une bonne dynamique commerciale, le moral des CGP reste très positif en dépit d'une inquiétude grandissante pour leur activité. Toutefois, une grande majorité (78%) des CGP reste confiante pour leur activité et la plupart (97%) déclarent que la profession se porte bien (vs 94% en 2019). La recherche de solutions d'investissement adaptées au contexte inflationniste et l'adaptation aux nouvelles réglementations constituent les principaux enjeux de la profession (respectivement pour 70% et 66% des CGP). Les perspectives de développement à long terme restent positives pour 84% des CGP interrogés (vs 82% en 2019).

La profession élargit l'éventail de ses solutions d'investissement pour davantage de diversification des placements

Après la confiance retrouvée de 2021, les CGP ressentent à nouveau une inquiétude chez leurs clients. 63% des CGP estiment que ceux-ci sont inquiets pour leurs placements et les deux-tiers de la profession

¹ Méthodologie : enquête en ligne menée par KANTAR du 24 mai au 20 juin 2022 auprès d'un échantillon de 231 CGP représentatifs du marché des CGP (représentativité assurée par quotas sur la taille de la structure)



estiment même que leurs clients ont cherché à reporter certains placements financiers qu'ils envisageaient de faire.

Ainsi, les CGP anticipent un recentrage des attentes de leurs clients vers davantage de sécurité des placements ; 67% pensent que les clients seront plus sensibles au niveau de risque, alors que 57% de la profession anticipent que les clients seront attentifs à la diversification de leurs avoirs. Ainsi, les CGP élargissent l'éventail de leurs solutions d'investissement et comptent proposer davantage de produits structurés (53%), de private equity (50%), et d'immobilier pierre-papier (48%).

Enfin, en complément de l'assurance vie, les CGP souhaitent renforcer la présence des produits de prévoyance et de retraite dans leur portefeuille d'activité. 54% des CGP comptent proposer en priorité des produits de retraite individuelle ou collective et 39% de la prévoyance.

L'investissement responsable suscite un engagement élevé de la part des CGP qui ont conscience de leur rôle à jouer

Après la forte prise de conscience de l'importance donnée à la dimension responsable des placements, amplifiée par la période post Covid, 72% des CGP déclarent cette année encore que leurs clients sont de plus en plus nombreux à vouloir donner du sens à leurs placements. L'ISR s'installe ainsi durablement dans les critères de choix d'un fonds et est même multiplié par deux en trois ans (le caractère ISR d'un fonds est important pour 66% des CGP).

Bien que les CGP soient nombreux (72%) à avoir conscience de leur rôle à jouer en termes de pédagogie, 68% d'entre eux souhaiteraient davantage d'accompagnement de la part des établissements financiers sur la façon de promouvoir les supports ISR.

La profession se montre sereine face à la structuration de leur marché

Le marché des CGP tend à se consolider. Près de deux tiers de la profession se sentent concernés par un projet de cession ou d'acquisition à plus ou moins long terme. 41% des cabinets de six collaborateurs ou plus ont déclaré avoir un projet d'acquisition dans une échéance de deux ans maximum et en parallèle, 36% des cabinets de moins de six collaborateurs ont déclaré avoir un projet de cession dans une échéance de plus de deux ans.

Ce mouvement de consolidation est amené à durer : 45% des CGP estiment aujourd'hui que le mouvement de consolidation du marché va se poursuivre sur les trois à cinq prochaines années. Selon 61% des CGP interrogés, cela permettrait d'accroître la structuration des cabinets, notamment en termes d'équipements, d'outils ou de recrutements.



« La profession est confiante pour son activité et diversifie ses solutions d'investissement dans l'intérêt des clients pour faire face au contexte actuel. Nous sommes à l'aube d'une mutation profonde du métier marquée par la forte prise de conscience du besoin d'investissement responsable, par un contexte financier inflationniste inédit et une tendance à la concentration de la profession. Deux tiers de la profession a ainsi déclaré avoir un projet de cession ou d'acquisition de cabinet. » déclare Pascal Perrier, Directeur Réseaux CGP – Courtiers & E-Business de BNP Paribas Cardif France.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

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

A propos de BNP Paribas Cardif

Leader mondial des partenariats en bancassurance¹ et en assurance emprunteur², 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 plus accessible. 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 plus 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...) ainsi qu'avec des Conseillers en Gestion de Patrimoine et courtiers qui en assurent la commercialisation auprès de leurs clients. Présent dans 33 pays avec des positions fortes dans trois zones (Europe, Asie et Amérique latine), BNP Paribas Cardif est devenu un spécialiste mondial de l'assurance des personnes et un acteur majeur du financement de l'économie. Près de 8 000 collaborateurs dans le monde participent à la réalisation d'un chiffre d'affaires qui s'est élevé à 32,6 Md€ en 2021.

Retrouvez les actualités de BNP Paribas Cardif sur [@bnpp_cardif](#)

¹ Source : Finaccord - 2018

² Source : Finaccord - 2021

Retrouvez tous les résultats du Baromètre 2021 des CGP sur [@cardif_fr](#) en suivant #IndispensablesCGP et #AssureurPartenaire

À propos de Kantar

Kantar est le leader mondial de l'analyse des données Marketing. Kantar propose une compréhension unique et exhaustive de la façon dont les individus pensent, ressentent et agissent, à l'échelle mondiale et locale, à travers plus de 90 marchés. En combinant l'expertise de ses équipes, les bases de données, les analyses et technologies innovantes, Kantar aide ses clients à comprendre les individus et à stimuler leur croissance : Understand People, Inspire Growth.

Contacts presse

Géraldine Duprey - 06 31 20 11 76 - geraldine.duprey@bnpparibas.com

Charlotte Pietropoli - 06 98 49 50 99 - charlotte.pietropoli@bnpparibas.com

Amélie Rochette - 06 98 83 88 54 - amelie.rochette@bnpparibas.com



L'assureur
d'un monde
qui change