

COMMUNIQUE DE PRESSE

Deuxième édition du baromètre des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants

CONFRONTES A LA CRISE FINANCIERE, LES CGPI ONT DE BONNES RAISONS DE RESTER CONFIANTS

- **Situation financière nettement moins bonne qu'en 2007 pour plus d' 1 CGPI sur 2**
- **Mais 8 CGPI sur 10 positifs sur les perspectives à 5 ans**

Cardif publie les résultats de la deuxième édition du Baromètre du marché des CGPI (Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants), conduite en France entre le 16 juin et le 10 juillet 2008 avec TNS Sofres, leader français des études marketing et d'opinion, sur un échantillon représentatif de 500 CGPI*.

«La deuxième édition de notre baromètre met en évidence la maturité de la profession. Dans cette période chahutée, elle capitalise sur ses principaux atouts : la qualité du conseil, la disponibilité et l'expérience. Forts de ces atouts, les CGPI traversent la crise financière au mieux », a déclaré Roger Mainguy, Directeur du Réseau Cardif France, à l'occasion de la publication de ces résultats.

«Structurellement, les CGPI sont capables de faire face aux turbulences grâce à la qualité du conseil qu'ils apportent à leurs clients. Cardif, qui accompagne plus de 3000 CGPI depuis maintenant 25 ans, constate au quotidien la solidité des indépendants », a-t-il ajouté.

La confiance prévaut au sein d'une profession pourtant touchée par la crise financière

A la fin du premier semestre 2008, les CGPI **font preuve de lucidité sur leur situation financière, qu'ils estiment pour 56% d'entre eux nettement moins bonne** qu' en 2007 (contre 7% en 2007). 38% considèrent que l'on reste sur la même tendance.

Malgré ce contexte financier difficile, 34% des CGPI anticipent **une hausse de la collecte brute en 2008**, dont près de 40% une hausse « assez forte » à « très forte ». Chez les 30% qui tablent sur une baisse de la collecte brute, le pessimisme reste mesuré : plus de la moitié d'entre eux pensent que la collecte ne va baisser que modérément.

Preuve de leur solidité et de leur capacité à se projeter dans l'avenir, 26% des CGPI ont pris la décision de recruter un ou plusieurs collaborateurs depuis 2007, un pourcentage stable par rapport à l'année précédente.

Ainsi, les CGPI restent **majoritairement positifs sur leur profession**. Ils sont encore 80% à dire que la profession des CGPI en France se porte plutôt bien (83% en 2007), voire « très bien » pour 7% des CGPI (14% en 2007).

* Méthodologie : enquête téléphonique réalisée par le Département Finance de TNS Sofres du 16 juin au 10 juillet 2008 auprès d'un échantillon national représentatif de 500 CGPI. Interviews réalisées à partir d'un fichier de 3 300 cabinets, représentatifs du marché des CGPI soit un taux de sondage de 15% (représentativité assurée par quotas sur la taille de la structure et la région).

Des perspectives favorables à moyen terme

81% des CGPI considèrent leurs perspectives de développement à 5 ans comme « importantes » et 76% croient en l'avenir des structures indépendantes.

Les CGPI estiment, comme en 2007, que les clients choisissent de faire appel à eux plutôt qu'à un autre distributeur pour trois raisons principales : **la qualité de leur conseil** (62% déclarent qu'elle est leur principal atout), **leur disponibilité** (60%) **et la stabilité des interlocuteurs** (48%), traduisant l'importance accordée aux conseils personnalisés dans une période de crise où les critères comme la disponibilité et l'écoute prennent un poids encore plus significatif.

Les banques restent le principal concurrent identifié par les CGPI (cité par près de $\frac{3}{4}$ des CGPI), aussi bien au niveau des banques de réseaux (51% des CGPI) que des banques privées (36% des CGPI). **Fait nouveau, la distribution en ligne fait désormais partie du paysage concurrentiel et les CGPI la redoutent de moins en moins** (- 7 points à 31%). Ils ne sont plus que 42% à citer la distribution en ligne lorsqu'on les interroge sur les défis à relever.

Par ailleurs, les cabinets tendent à **diversifier leur offre**. Si l'assurance-vie reste le produit phare des CGPI (49% des produits distribués), on constate une diversification accrue par rapport à 2007, avec, en particulier dans les petites structures, une part significative de la prévoyance (13% des produits distribués) et de l'épargne retraite (8%) qui représentent autant que l'immobilier.

Les **perspectives de transmission de leur cabinet** pour les années à venir sont en hausse : 18% des CGPI ont un projet de cession (+3 points par rapport à 2007) et 40% affichent des projets de rachat de cabinet dans les 5 ans à venir (+8 points par rapport à 2007).

Honoraires et développement commercial, enjeux d'une profession mature

Faire accepter la facturation d'honoraires aux clients représente un véritable enjeu à moyen terme pour 51% des CGPI, mais la situation actuelle traduit la difficulté de faire évoluer cette pratique. Si 64% des CGPI facturent déjà des honoraires à leurs clients, ceux-ci ne représentent encore que 15% de la rémunération, et la situation reste globalement stable par rapport à 2007. 42% de la rémunération provient des frais sur encours et 30% des frais d'entrée.

Comme la prospection ne représente que 12% du temps de travail des CGPI (contre 35% consacrés au suivi de la clientèle et 24% à l'administratif), **trouver de nouveaux clients devient un des principaux enjeux** auxquels ils sont confrontés (+ 7 points par rapport à l'année précédente, cité par 63% des CGPI). L'adaptation à la réglementation reste en première position des enjeux.

Cardif, présente dans 26 villes en France, travaille depuis 25 ans en étroite collaboration avec plus de 3000 CGPI qui bénéficient d'une relation personnalisée grâce à un réseau de 150 collaborateurs.

Les CGPI en quelques chiffres, sur un échantillon représentatif de 500 CGPI*:

- Statut : 85% sont courtiers en assurance et 65% conseils en investissement financier (CIF)
- Collecte : montant moyen de la collecte brute réalisée en 2007 : 3,5 millions d'euros (stable par rapport à 2007)
- Expérience : les CGPI ont en moyenne 10 ans d'expérience et 26% en ont plus de 15
- Temps de travail : en moyenne 50H par semaine (60H et plus pour 10% des CGPI)

* Méthodologie : enquête téléphonique réalisée par le Département Finance de TNS Sofres du 16 juin au 10 juillet 2008 auprès d'un échantillon national représentatif de 500 CGPI. Interviews réalisées à partir d'un fichier de 3 300 cabinets, représentatifs du marché des CGPI soit un taux de sondage de 15% (représentativité assurée par quotas sur la taille de la structure et la région).

Cardif (www.cardif.com) est la compagnie d'assurance vie de BNP Paribas Assurance. Standard & Poor 's lui a attribué la notation financière AA+. Cardif conçoit et commercialise des produits et services dans le domaine de l'épargne et la prévoyance, par l'intermédiaire de multiples canaux de distribution. Présente à ce jour dans 42 pays, avec des positions fortes en Europe, en Asie et en Amérique Latine, Cardif compte aujourd'hui parmi ses partenaires plus de 35 des 100 premières banques mondiales.

BNP Paribas Assurance (www.assurance.bnpparibas.com) est le pôle assurance vie et dommages de BNP Paribas. Il compte plus de 7 000 collaborateurs dont plus de 60% hors de France.

Son chiffre d'affaires en 2007 s'est élevé à 18 milliards d'euros. Il a réalisé, en 2007, 43 % de son chiffre d'affaires en dehors du groupe BNP Paribas et 39 % à l'international.

Leader mondial en assurance des emprunteurs, BNP Paribas Assurance est le quatrième assureur vie en France.

Contacts presse :

Sophie Le Blévec Tél : 01 41 42 69 56 Fax : 01 41 42 80 95 E-mail : sophie.s.leblevec@bnpparibas.com	Caroline Chaize Tél. : 01 41 42 89 31 Fax : 01 41 42 80 95 E-mail : caroline.chaize@bnpparibas.com
---	---

L'analyse détaillée des résultats du baromètre est disponible sur demande au service de presse.