

Rueil, le 5 octobre 2007

COMMUNIQUE DE PRESSE

## CARDIF LANCE LE 1<sup>ER</sup> BAROMETRE ANNUEL DU MARCHE DES CGPI

---

- ✓ La plus large enquête menée auprès des CGPI
  - ✓ Radioscopie d'une profession
  - ✓ Une profession prête à relever les défis de demain
- 

Cardif a conduit avec la collaboration de TNS Sofres, leader français des études marketing et d'opinion, entre le 14 juin et le 13 juillet 2007, une étude entièrement dédiée à la population des CGPI en France.

Age, niveau d'expérience, structures, conditions de travail, enjeux, perspectives et défis ont été passés au crible auprès **d'un large échantillon représentatif de 500 personnes soit 20%<sup>1</sup> de la profession**, afin de constituer une véritable radioscopie, sous la forme d'un baromètre.

« En réalisant ce 1<sup>er</sup> baromètre, Cardif souhaite mettre à disposition des CGPI des informations actualisées pour que la profession puisse asseoir ses compétences et atouts auprès du grand public et également suivre l'évolution de ce métier au regard des attentes des clients » a déclaré Roger Mainguy, Directeur du Réseau Cardif France, « le baromètre a pour vocation de constituer une référence sur le marché ».

### Une profession où l'optimisme et la confiance dans l'avenir sont de rigueur

Optimiste et confiance dans l'avenir sont de rigueur chez les CGPI : 77% d'entre eux ont la conviction que les structures indépendantes vont se maintenir face aux regroupements et aux franchises et 84% n'envisagent pas de céder leur cabinet à court ou moyen terme.

Sur le plan de la situation financière, **la profession se porte bien**. A la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2007, **pour 9 CGPI sur 10**, leur situation est au moins « aussi bonne » qu'à fin 2006, même meilleure que toute l'année 2006 pour 1 / 4 d'entre eux.

Le moral des CGPI est donc au beau fixe et la profession affiche un dynamisme important : les **2/3 envisagent** avec confiance le développement de leurs activités en 2007 et anticipent **une hausse de la collecte brute 2007<sup>2</sup>**, hausse qui sera même très forte pour près d'1/3 d'entre eux. Les grandes structures (3 salariés et plus) se montrent plus optimistes (hausse anticipée pour 72%<sup>3</sup>).

Autre reflet du dynamisme de la profession et de sa capacité à se projeter dans l'avenir : la création d'emplois. Plus d'1 cabinet sur 4 a recruté au moins un collaborateur depuis 2006 (près d'1 sur 2 dans pour les grandes structures). « Pragmatisme » et « compétences » ont été privilégiés dans le recrutement : la forte expérience des recrues – ancienneté dans le métier, spécialisation - et le diplôme, sont de loin les premiers critères recherchés par la profession.

## Disponibilité et qualité du conseil : les atouts qui motivent le choix des clients

Interrogés sur leurs atouts, les CGPI estiment que leurs clients privilégient la profession à d'autres distributeurs prioritairement pour la **disponibilité** (65%) et la **qualité du conseil** (60%). Preuve en est, sur 51 heures travaillées en moyenne par semaine, 1/3 de leur temps est consacré à l'accompagnement de la clientèle. Viennent ensuite comme attraits différenciant appréciés des clients, la stabilité des interlocuteurs et l'approche «sur-mesure».

## Une profession qui doit aussi faire face à de nombreux défis

Depuis 2003, l'activité des CGPI fait l'objet d'une évolution rapide et de nombreux textes réglementaires (2003/ loi de sécurité financière, 2005 /Directive DDAC, Novembre 2007/Directive MIF) pour, in fine, apporter plus de sécurité au client. **S'adapter à la complexification de la réglementation, est, aujourd'hui, le 1er défi des CGPI (87%).**

Le développement de la facturation d'honoraires, est une pratique qui s'installe et qui reste un défi pour 1 CGPI sur 2.

Près de 2 cabinets sur 3 l'applique aujourd'hui et **elle représente déjà, en volume, 15% de leur rémunération** (vs 38% pour les frais sur encours). Principalement pratiquée pour le bilan patrimonial (78% de ceux qui facturent des honoraires), le conseil et accompagnement fiscal (77%), et dans une moindre mesure, pour les négociations immobilières (38%), elle commence à se développer sur l'assurance vie (25%). **A terme, pour 6 CGPI sur 10, la pratique de la facturation d'honoraires va continuer à se développer et compenser la baisse des frais.**

Cardif, présente dans 26 villes en France, travaille depuis 24 ans en étroite collaboration avec près de 3000 CGPI qui bénéficient d'une relation personnalisée grâce à un réseau de 150 collaborateurs.

<sup>1</sup> méthodologie : Enquête téléphonique réalisée par le Département Finance de TNS Sofres du 14 juin au 13 juillet 2007 auprès d'un échantillon national représentatif de 500 CGPI. Interviews réalisées à partir d'un fichier de 2 500 cabinets, représentatif du marché des CGPI soit un taux de sondage de 20% (Représentativité assurée par quotas sur la taille de la structure et la région)

<sup>2</sup> enquête réalisée avant la crise financière de l'été 2007

<sup>3</sup> : structures de 3 salariés et plus

*Cardif ([www.cardif.com](http://www.cardif.com)) est la compagnie d'assurance vie de BNP Paribas Assurance. Elle 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 37 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](http://www.assurance.bnpparibas.com)) est le pôle assurance vie et dommages de BNP Paribas. Il compte plus de 5500 collaborateurs dont plus de la moitié hors de France.*

*Son chiffre d'affaires en 2006 s'est élevé à 15,6 milliards d'euros. Il a réalisé, en 2006, 44 % de son chiffre d'affaires en dehors du groupe BNP Paribas et 28 % à l'international. BNP Paribas Assurance est le quatrième assureur vie en France et leader mondial en assurance des emprunteurs.*

## Contacts presse :

Sophie Le Blévec – Tél : 01 41 42 69 56 – E-mail : [sophie.s.leblevec@bnpparibas.com](mailto:sophie.s.leblevec@bnpparibas.com)

Laurence Pessez - Tél. : 01 41 42 25 60 - E-mail : [laurence.pessez@bnpparibas.com](mailto:laurence.pessez@bnpparibas.com)