

15^{ème} édition

Baromètre du marché des CGP

Vendredi 17 septembre 2021

KANTAR



**BNP PARIBAS
CARDIF**

15^{ème} édition

Baromètre du marché des CGP

Pascal Perrier, BNP Paribas Cardif France
Directeur Réseaux CGP - Courtiers & E-Business

Estelle Thomas, KANTAR
Directrice Expertise Market Intelligence & Innovation

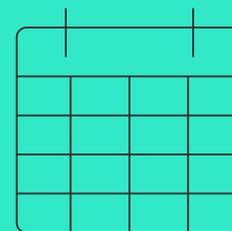
- 1 Des CGP toujours très résilients dans le contexte actuel, avec une confiance historiquement haute pour l'ensemble du marché
- 2 Des attentes clients sur le digital et une volonté croissante de donner du sens à son épargne
- 3 Les CGP se sont emparés de l'investissement ISR, en réponse aux attentes croissantes des clients
- 4 Une dynamique toujours favorable aux produits retraite, insufflée par la loi Pacte

Rappel de la méthodologie



**216 CGP interrogés
online**

Méthode des quotas
selon la taille du cabinet



Dates de terrain

du 28.05.2021
au 21.06.2021

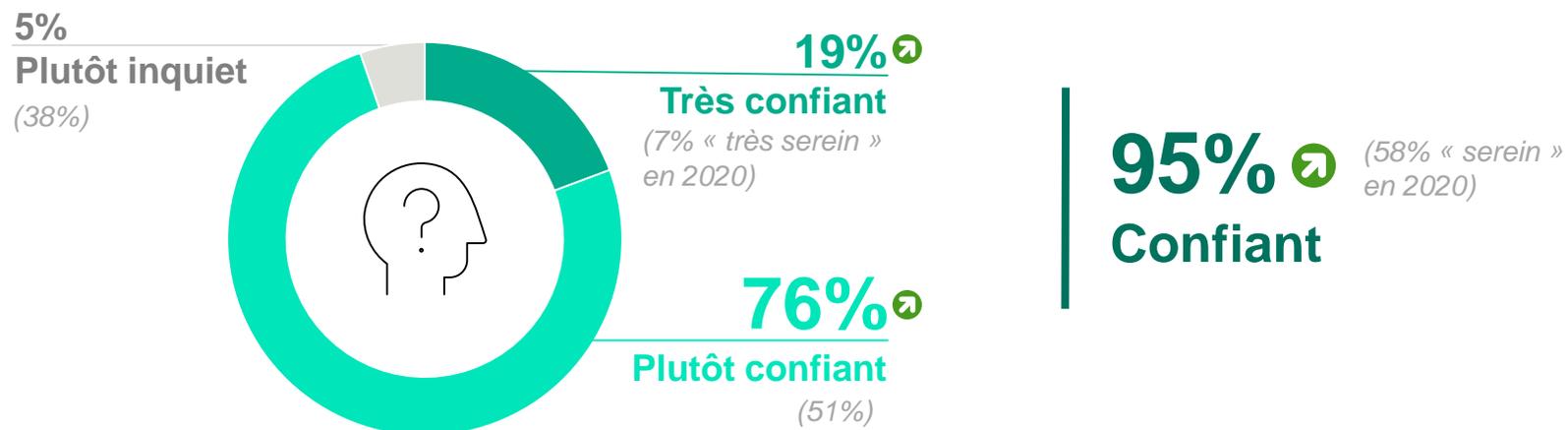


1

Des CGP toujours très résilients dans le contexte actuel, avec une confiance historiquement haute pour l'ensemble du marché

Dans le contexte actuel, les CGP continuent d'être confiants pour leur activité...

Concernant les perspectives des 12 prochains mois, êtes-vous confiant(e) ou inquiet(e) pour votre activité ?

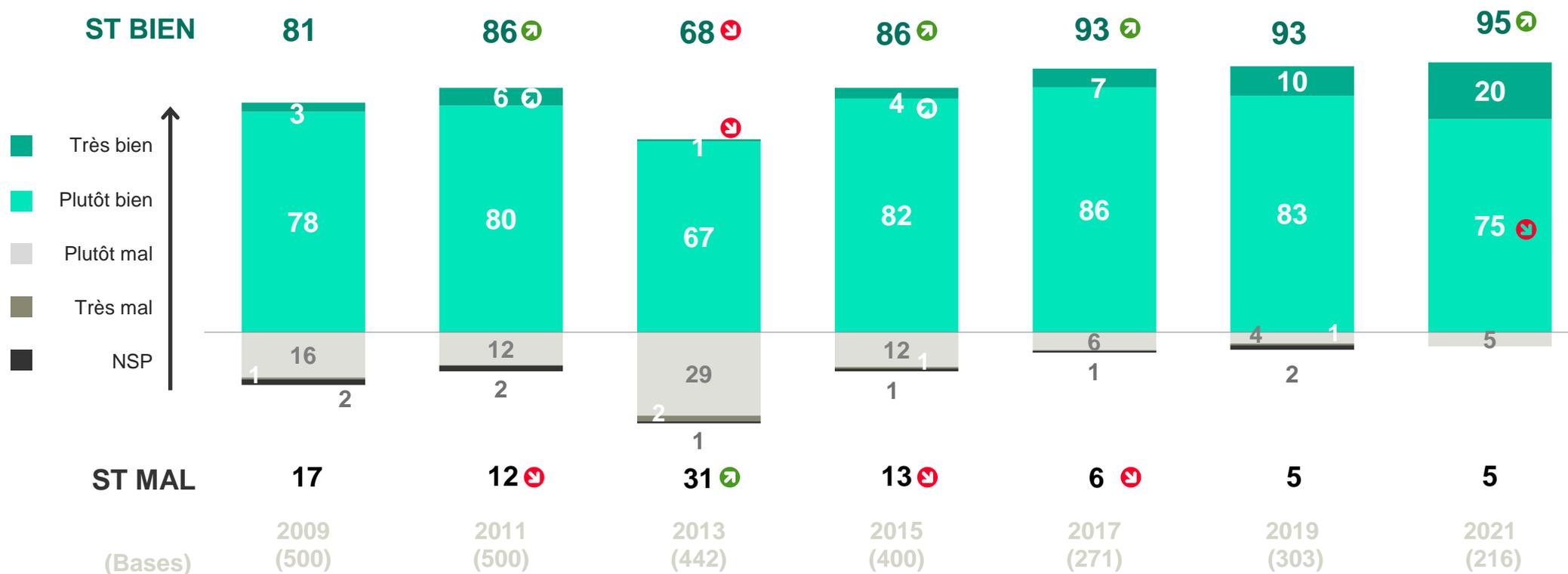


En %
Base : CGP (216)
Q2NEW Concernant les perspectives des 12 prochains mois, êtes-vous confiant(e) ou inquiet(e) pour votre activité ?

Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

... et celle de l'ensemble du marché : un CGP sur cinq considère même que la profession se porte « très bien »

Comment la profession se porte-t-elle ?

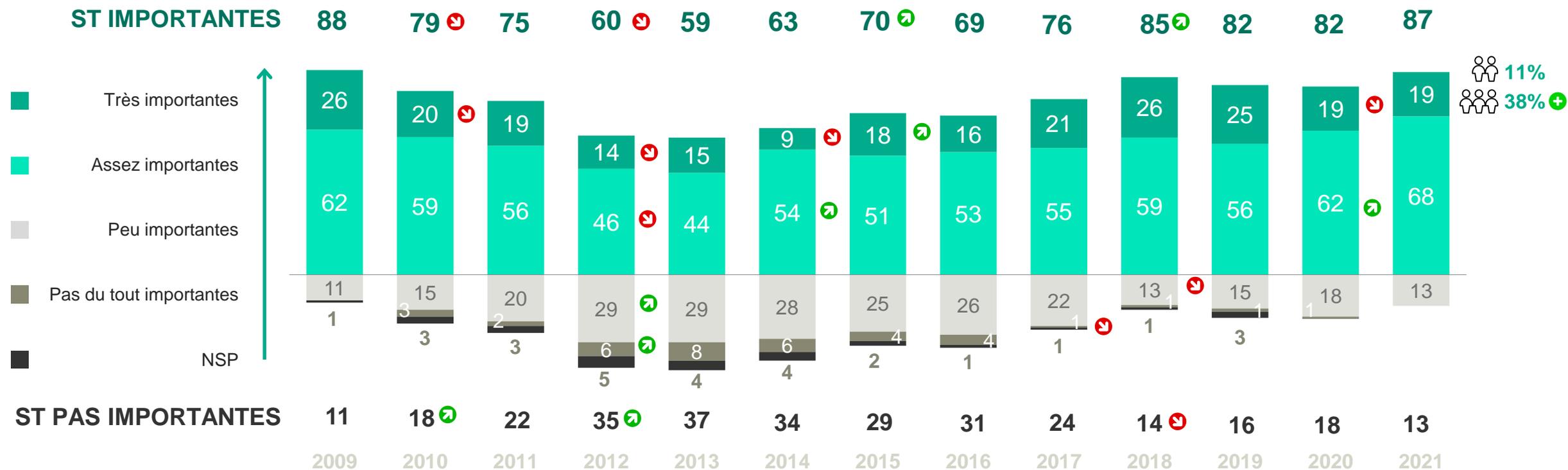


En %
 Base : CGP (216)
 A1NEW Diriez-vous qu'aujourd'hui la profession des CGP en France se porte globalement...?

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Les CGP restent également très optimistes quant à leurs perspectives de développement futures

Pour les 5 ans à venir, selon vous, les perspectives de développement des CGP sont ... ?



En %
Base : CGP (216)
Q23 Pour les 5 ans à venir, selon vous, les perspectives de développement des CGP sont ... ?

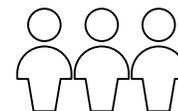
+ Significativité à 90% par rapport à la cible
+ - Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Des nuances à apporter toutefois selon la taille du cabinet avec un optimisme plus marqué chez les grandes structures et plus mesuré chez les cabinets de 1 à 2 personnes



Cabinets de 1 ou 2 personnes

73%



Cabinets de 3 personnes ou plus

27%

Poids parmi les CGP



La profession des CGP se porte **très bien**

18%

25%



Très confiant pour l'avenir de votre activité

14%

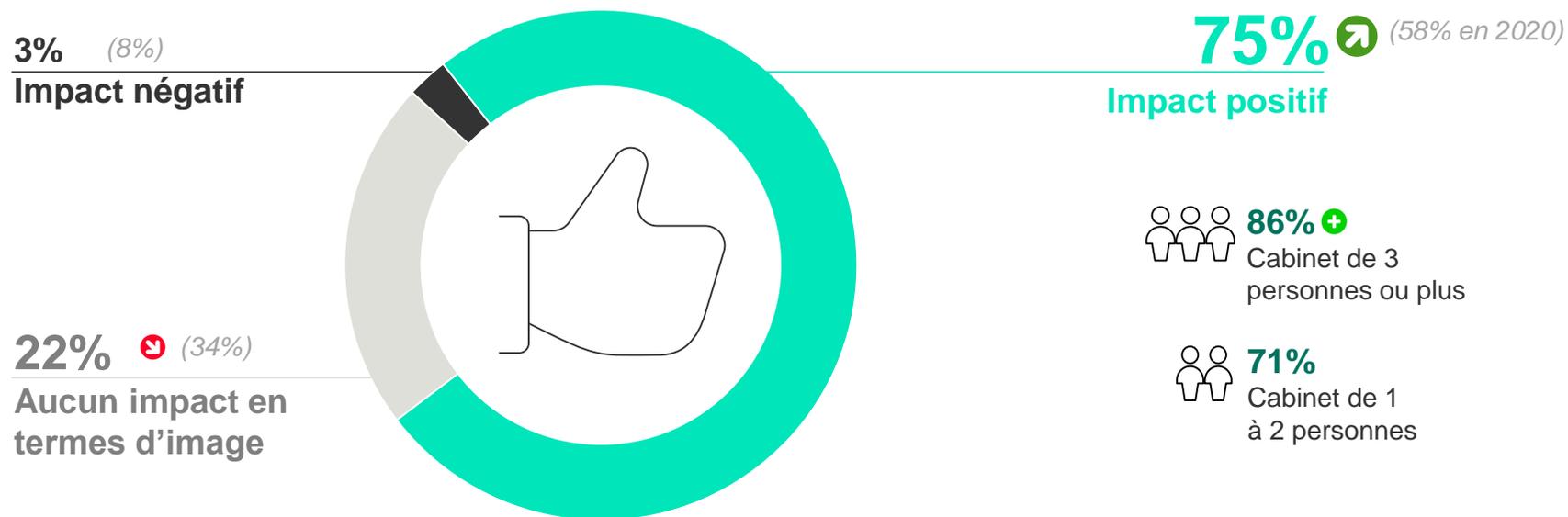
34%⁺

Base : CGP (216)
A1NEW. Diriez-vous qu'aujourd'hui la profession des CGP en France se porte globalement... ?
Q2NEW. Concernant les perspectives des 12PM, êtes-vous confiant(e) ou inquiet(e) pour votre activité ?

⁺ Significativité à 90% par rapport à la cible

Ils estiment que la manière dont la profession est perçue par les clients ne cesse de s'améliorer

Pensez-vous que le contexte de crise actuelle aura plutôt un impact positif ou négatif sur la façon dont vos clients perçoivent la profession des CGP ?

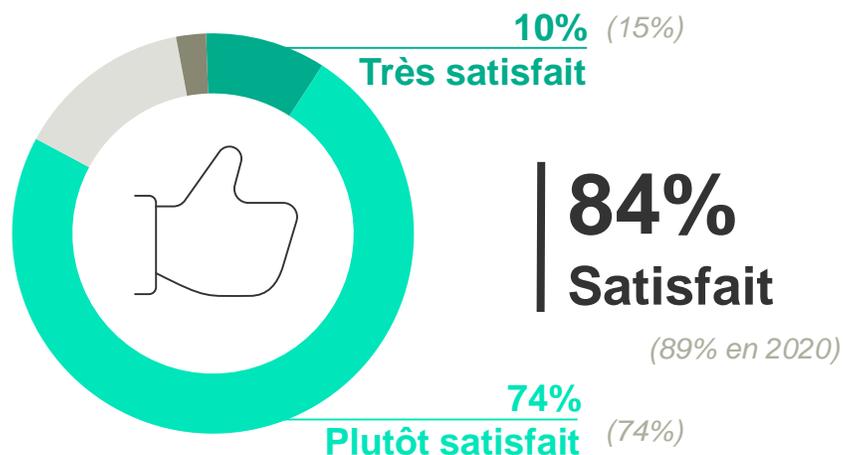


En %
Base : CGP (216)
Q12 Au final, pensez-vous que le contexte de crise actuelle aura plutôt un impact positif ou négatif sur la façon dont vos clients perçoivent la profession des CGP ?

↑ ↓ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente
+ Significativité à 90% par rapport à la cible

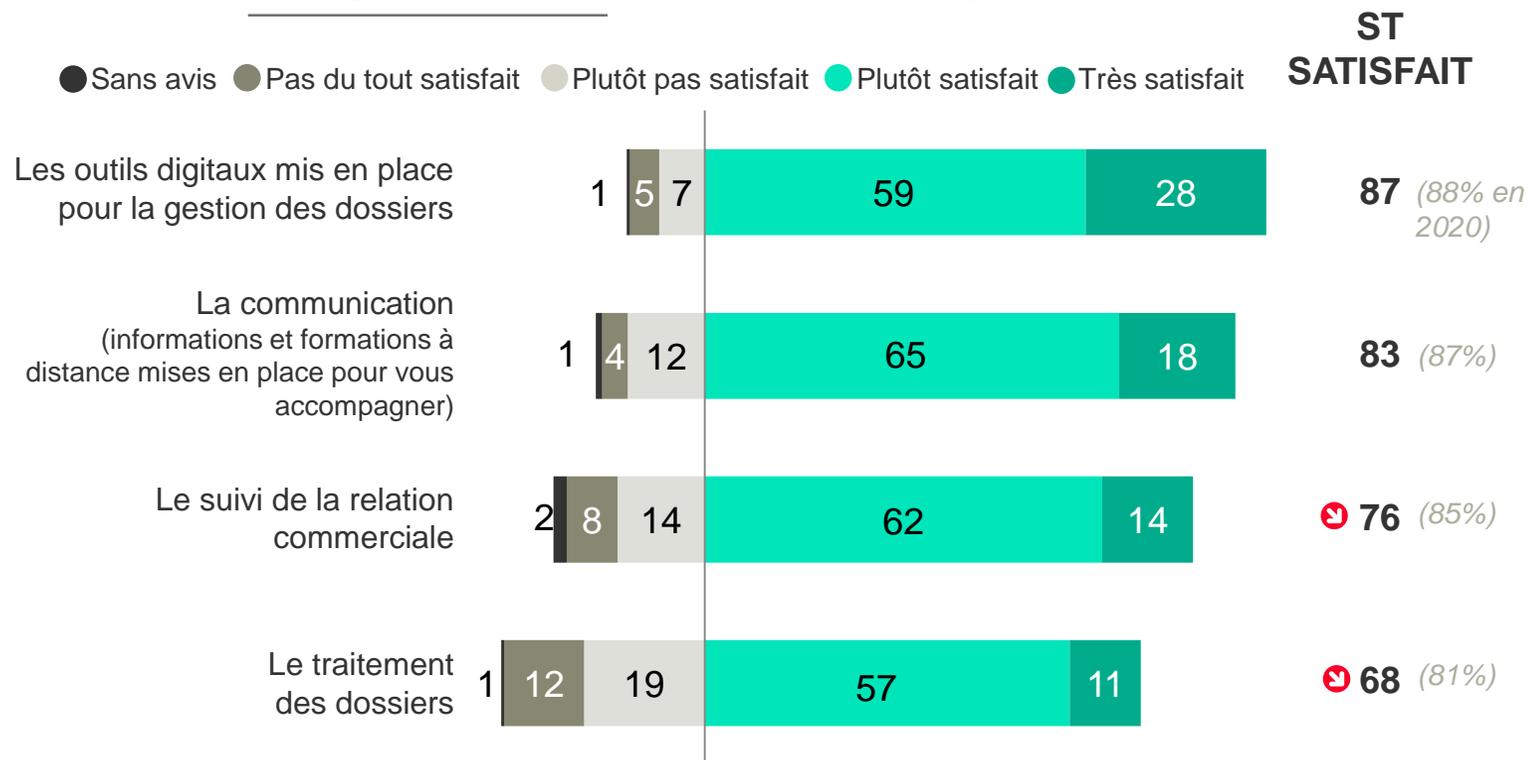
Dans ce contexte, les CGP sont toujours satisfaits de leurs fournisseurs concernant les outils digitaux et la communication mis en place. Une satisfaction qui tend à diminuer néanmoins sur le suivi et le traitement des dossiers.

Globalement êtes-vous satisfait(e) de l'accompagnement de vos fournisseurs pendant cette période de crise ?



En %
Base : CGP (216)
Q27 Globalement êtes-vous satisfait(e) de l'accompagnement de vos fournisseurs pendant cette période de crise ?

Pendant cette période de crise, quelle est votre satisfaction à l'égard de vos fournisseurs sur les aspects suivants ?



En %
Base : CGP (216)
Q28 Pendant cette période de crise, quelle est votre satisfaction à l'égard de vos fournisseurs sur les aspects suivants ?

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

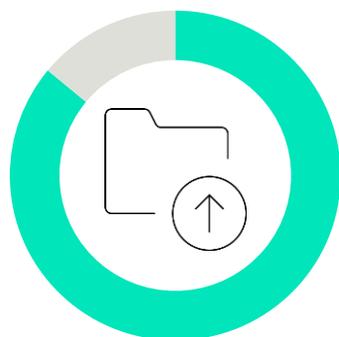
2

Des attentes clients sur le digital et une volonté croissante de donner du sens à son épargne



Une attente forte sur le digital, désormais installé durablement dans les pratiques des clients

Pensez-vous que le contexte actuel va inciter durablement vos clients à utiliser les outils digitaux pour...



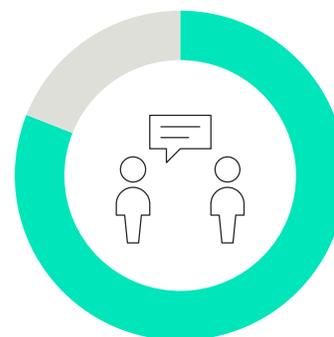
86%  (79%)

Gérer des opérations
d'après-vente



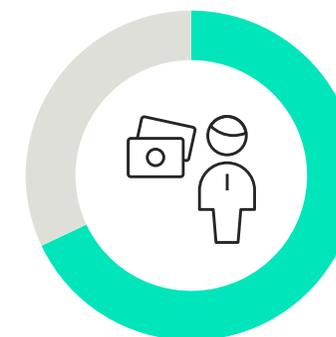
84% (82%)

Effectuer les démarches
administratives relatives à
leurs placements



81% (77%)

Communiquer
avec vous



68% (63%)

Souscrire à des produits
de placements

En %
Base : CGP (216)
Q15 Pensez-vous que le contexte actuel va inciter durablement vos clients à utiliser les outils digitaux pour ...

  Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

En ce sens, un CGP sur deux a mis à profit la période pour investir dans des solutions digitales, pour communiquer avec les clients ou gérer son activité

Avez-vous mis à profit cette période de crise sanitaire pour...



50% ↗ (37%)
des CGP ont investi dans des **SOLUTIONS DIGITALES**

 **66%** +
Cabinet de 3 personnes ou plus

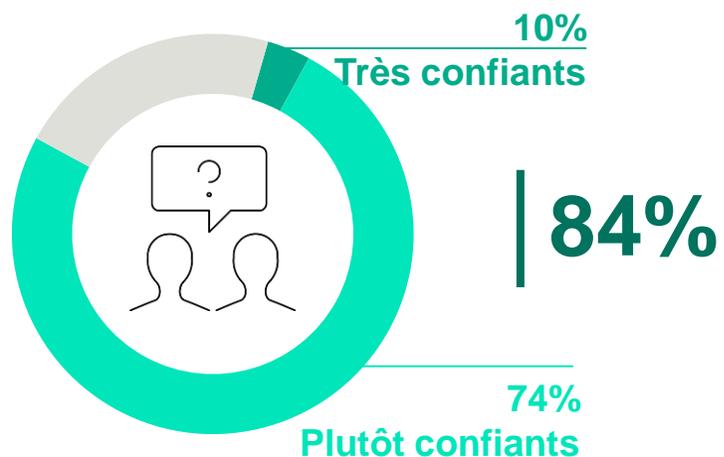
 **44%**
Cabinet de 1 à 2 personnes

En %
Base : CGP (216)
Q09 Avez-vous mis à profit cette période de crise sanitaire pour...

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente
+ Significativité à 90% par rapport à la cible

Plus de 8 CGP sur 10 considèrent que leurs clients sont confiants quant à leurs placements

Aujourd'hui, quel est l'état d'esprit de vos clients vis-à-vis de leurs placements ?



60%

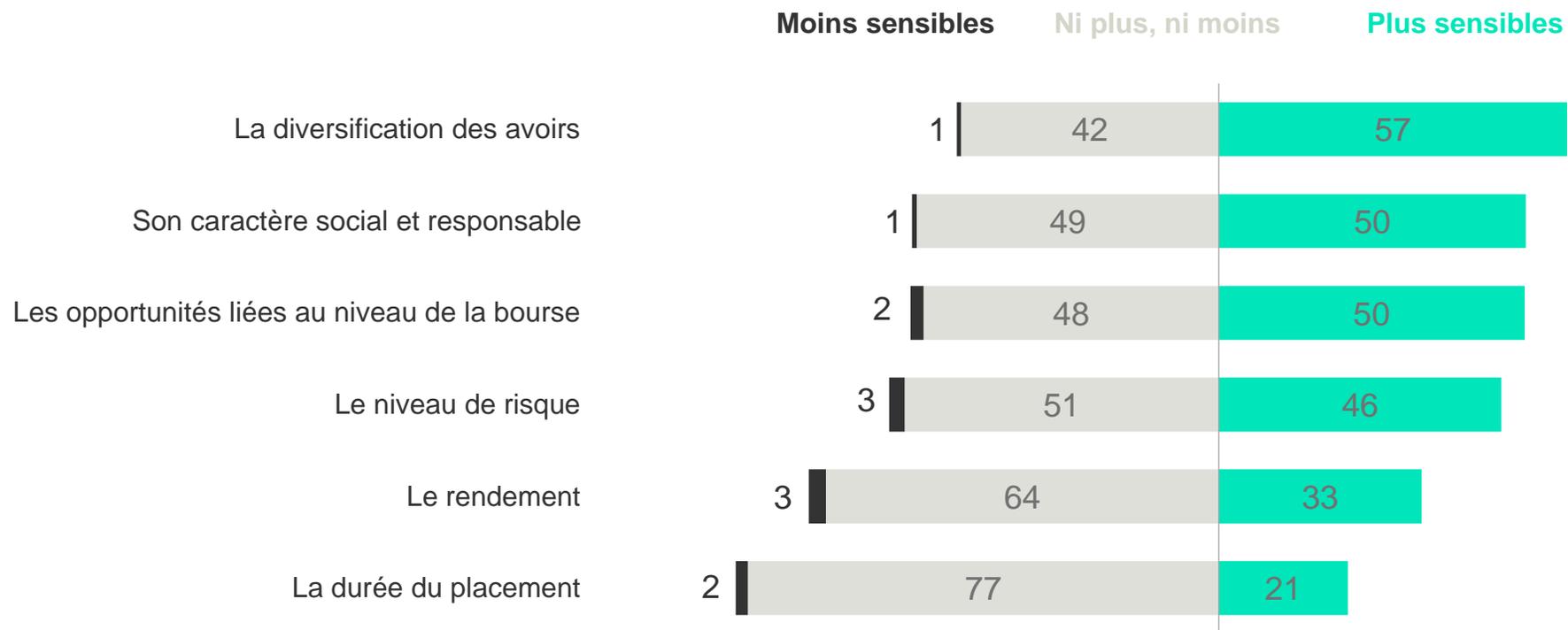


des CGP estiment que les placements de leurs clients n'ont pas été impactés par le contexte actuel ou l'ont été de manière plutôt positive

En %
Base : CGP (216)
Q10NEW. Aujourd'hui, quel est l'état d'esprit de vos clients vis-à-vis de leurs placements ?
Q13NEW. Diriez-vous que les placements de vos clients ont été impactés par le contexte actuel ?

Les CGP perçoivent que leurs clients sont de plus en plus sensibles à la diversification de leurs avoirs...

Sensibilité à différents aspects de l'assurance-vie



En %
Base : CGP (216)
Q17 Selon vous, comparativement à la période avant crise, vos clients vont-ils être plus sensibles, ni plus ni moins sensibles ou moins sensibles aux aspects suivants concernant leur assurance-vie ?

  Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

... ainsi qu'à leur caractère ISR

Concernant les investissements ISR, êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ?



● Non pas du tout ● Non, plutôt pas ● Oui, plutôt ● Oui, tout à fait

En %
Base : CGP (216)
Q17eNEW Concernant les investissements ISR (investissements socialement responsables), êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ?

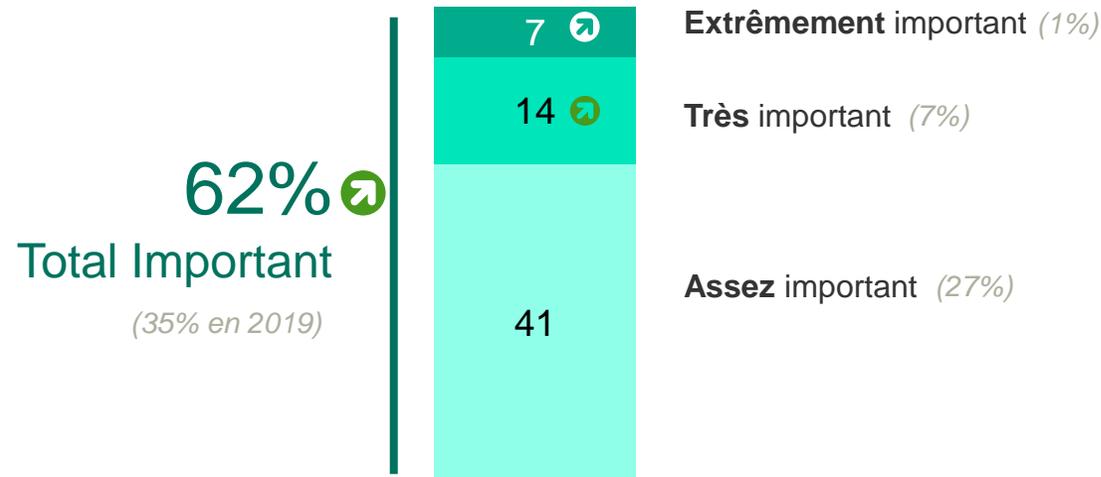


3

Les CGP se sont emparés de l'investissement ISR, en réponse aux attentes croissantes des clients

En deux ans, une progression spectaculaire de l'importance accordée par les CGP aux fonds ISR

Quand vous choisissez un fonds, son caractère ISR est-il un critère... ?

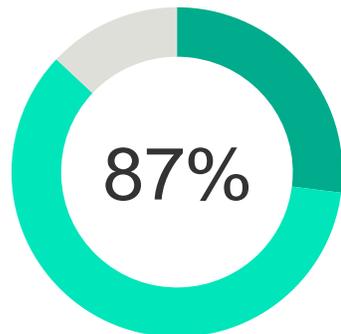


En %
Base : CGP (216)
Q16CNEW Quand vous choisissez un fonds, son caractère ISR (investissement socialement responsable) est-il un critère... ?

↑ ↓ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

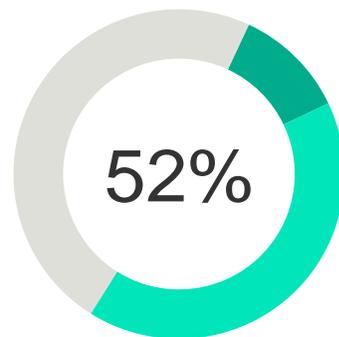
Dans ce domaine, les CGP reconnaissent qu'ils doivent prendre les devants pour proposer des fonds ISR à leurs clients et attendent donc plus d'accompagnement des établissements financiers pour les aider dans cette démarche pédagogique

Concernant les investissements ISR, êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ?



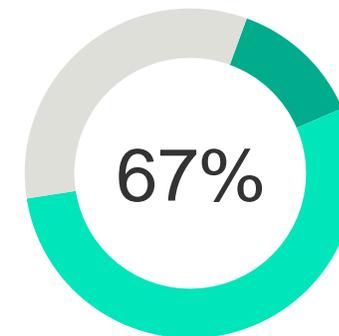
Dont 27%
tout à fait

Au sujet de l'ISR, **les CGP doivent être pro-actifs** et faire preuve de pédagogie auprès de leurs clients



Dont 11%
tout à fait

Vous avez **de plus en plus de demandes d'informations de la part de vos clients** au sujet du caractère ISR de leurs investissements



Dont 13%
tout à fait

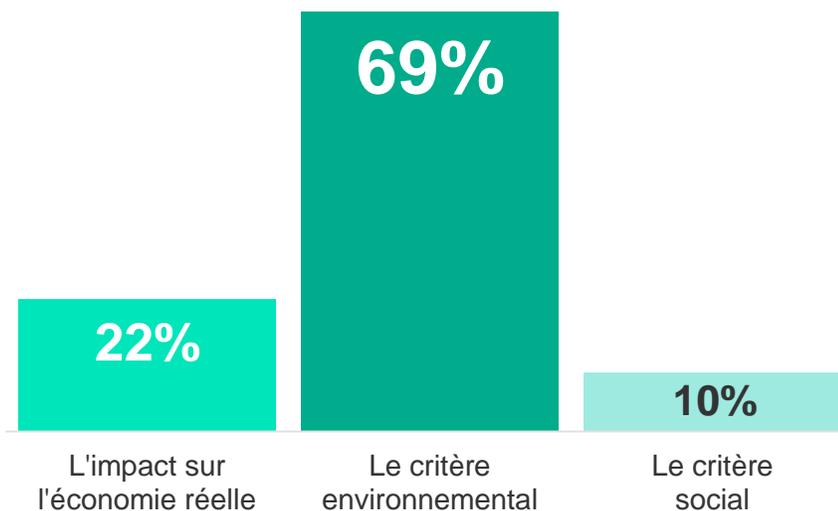
Souhaitent **d'avantage d'accompagnement de la part des établissements financiers** sur la façon de promouvoir les investissements ISR

En %
Base : CGP (216)
Q17eNEW Concernant les investissements ISR (investissements socialement responsables), êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ?

En matière de choix de fonds responsables, c'est principalement l'aspect environnemental qui est pris en compte par les clients, avant l'impact sur l'économie réelle ou le critère social

Quand vos clients choisissent un fonds responsable, quel est le critère le plus important pour eux ?

(% le plus important)



En %
Base : CGP (216)
Q17bNEW Quand vos clients choisissent un fonds responsable, quel est le critère le plus important pour eux ?

Concernant le financement de l'économie réelle, près d'un tiers des CGP connaissent les fonds labellisés « Relance » déjà disponibles chez les fournisseurs, avec un potentiel de développement encourageant

Savez-vous quels sont les fonds labellisés « Relance » disponibles chez vos fournisseurs ?



30%

Connaissent les fonds « Relance » disponibles chez leurs fournisseurs



25%

Cabinet de 1 à 2 personnes



44%+

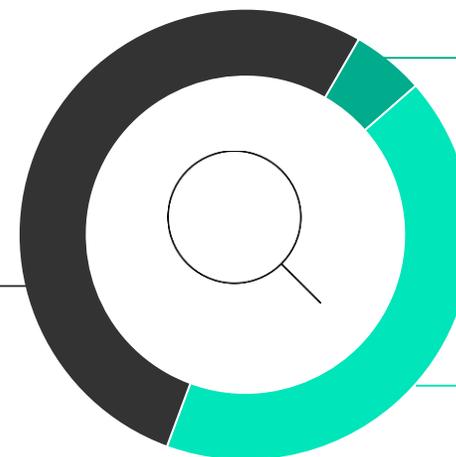
Cabinet de 3 personnes ou plus

En %
Base : CGP (216)
Q16BNEW Savez-vous quels sont les fonds « France Relance » disponibles chez vos fournisseurs ?

Trouvez-vous ces fonds labellisés « Relance » intéressants ?

53%

Non, pas assez intéressants pour les proposer aux clients



5%

Oui, et les proposent aux clients

42%

Oui, et envisagent de les proposer aux clients

47%
sont intéressés

64% chez ceux au courant des fonds disponibles chez leurs fournisseurs

En %
Base : CGP (216)
Q16DNEW Trouvez-vous ces fonds labellisés « France Relance » intéressants ?

+ Significativité à 90% par rapport à la cible

4

Une dynamique toujours favorable aux produits retraite, insufflée par la loi Pacte



Après 2 ans d'existence, la loi Pacte continue d'insuffler une dynamique positive sur l'activité retraite des CGP

Intérêt des clients pour les produits retraite suite au nouveau dispositif PER

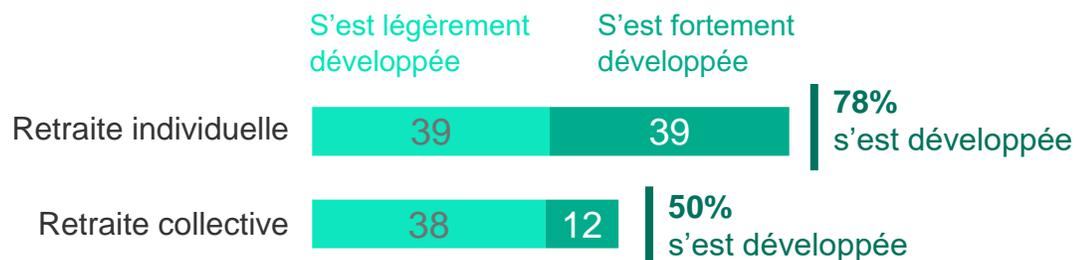
du point de vue des CGP

83%

des CGP pensent que le nouveau dispositif PER a suscité un intérêt accru des clients vis-à-vis des produits retraite.

dont 32% le pensent « tout à fait »

Impact perçu de la loi Pacte sur l'activité retraite des CGP (chez les CGP qui en proposent)



En moyenne, l'activité retraite représente **18%** de la collecte des cabinets

Part des CGP ayant l'intention de renforcer les produits retraite dans le portefeuille d'ici 2 ans



Intention de développer une branche d'activité dédiée à la retraite ou protection sociale (chez les CGP qui n'en proposent pas)

48%

des CGP comptent développer une branche d'activité dédiée à la retraite ou à la protection sociale

dont 18% certainement

En %

Q21NEW Selon vous le nouveau dispositif PER a-t-il suscité un intérêt accru des clients vis-à-vis des produits retraite ? Base : CGP (216)

Q19NEW Deux ans après son entrée en vigueur, quel a été l'impact de la loi Pacte sur votre activité retraite ? Base : CGP qui proposent chaque produit (194 / 128)

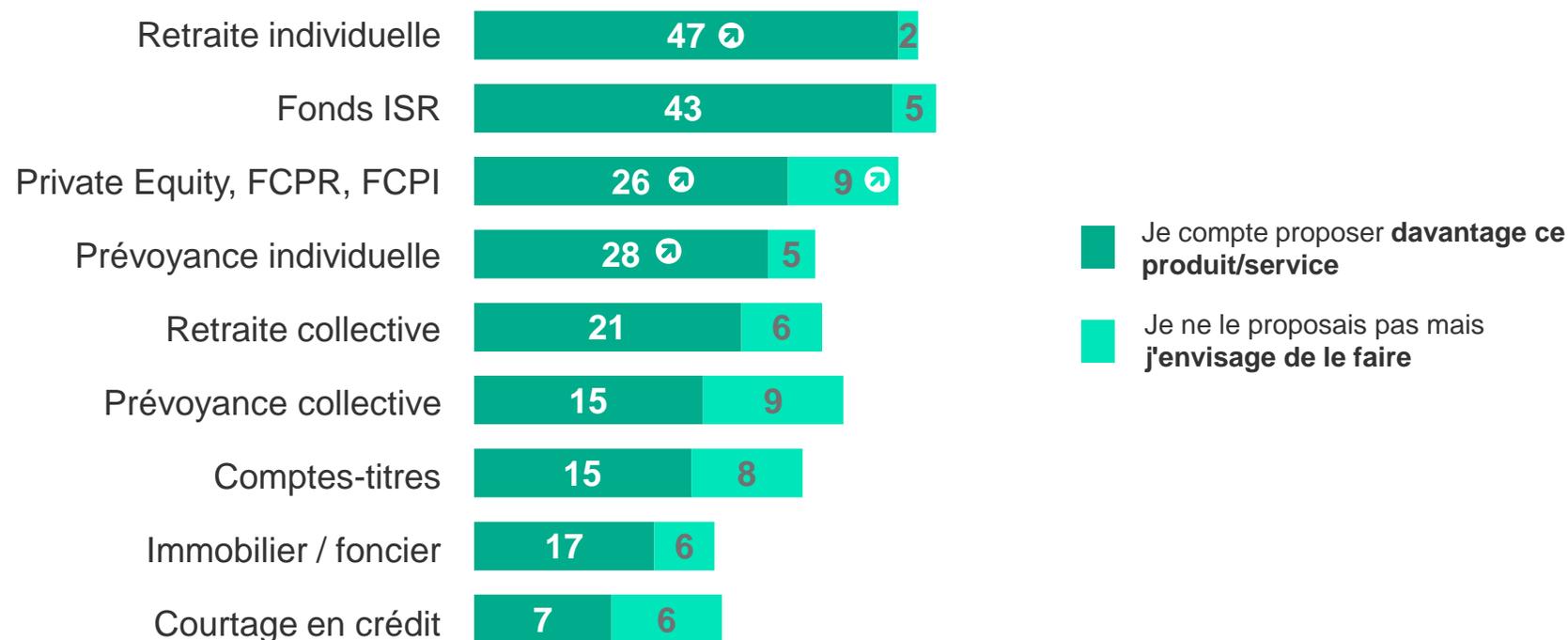
Q22NEW Approximativement, quelle part en pourcentage de votre collecte représente l'activité retraite au sein de votre cabinet ? Base : CGP (216)

Q18 Pour chacun des produits ou services suivants, merci d'indiquer si vous comptez le renforcer ou non dans votre portefeuille d'activité d'ici deux ans ? Base : CGP (216)

Q20NEW A l'avenir, comptez-vous développer une branche d'activité dédiée à la retraite ou à la protection sociale au sein de votre cabinet ? Base : N'a pas déjà une activité retraite (159)

Avec les fonds ISR, la retraite individuelle arrive ainsi en tête des ambitions de développement à moyen terme pour les CGP, suivi par le private equity et la prévoyance individuelle, tous en progression depuis 2020

Pour chacun des produits ou services suivants, merci d'indiquer si vous comptez le renforcer ou non dans votre portefeuille d'activité d'ici deux ans.



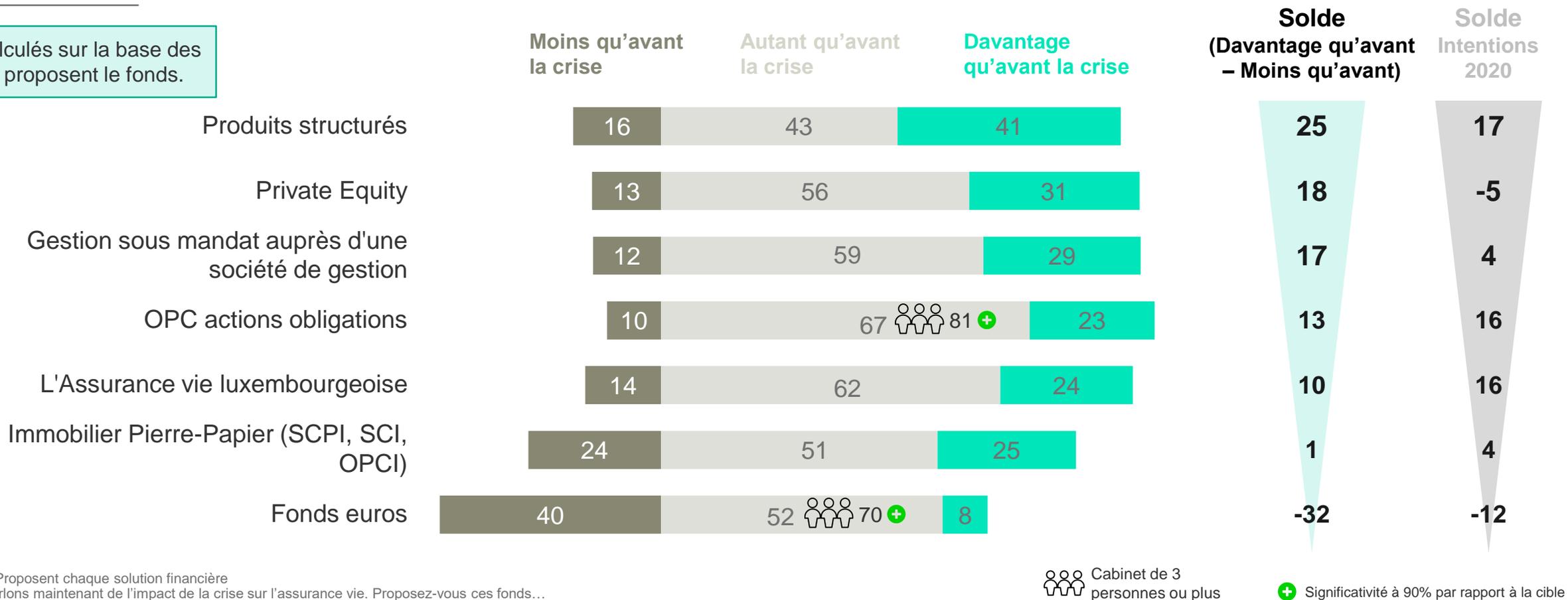
En %
 Base : CGP (216)
 Q18 En dehors de l'assurance vie, pour chacun des produits ou services suivants, merci d'indiquer si vous comptez le renforcer ou non dans votre portefeuille d'activité d'ici deux ans.

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Une dynamique donc favorable sur le private equity, encore peu considéré l'an dernier, ainsi que sur les produits structurés. Un recul de plus en plus marqué du fonds euros.

Parlons maintenant de l'impact de la crise sur l'assurance vie. Proposez-vous ces fonds...

Items calculés sur la base des CGP qui proposent le fonds.



En %
 Base : Proposent chaque solution financière
 Q16 Parlons maintenant de l'impact de la crise sur l'assurance vie. Proposez-vous ces fonds...

Merci