

« Les diamants ont leur prix, un bon conseil n'en a pas »

## Analyse du comportement des CGPI dans leur choix de partenaires et leur conseil en allocation

Une étude représentative du marché des CGPI

Plus d' **1/4** des CGPI utilisent l'outil O2S



Sur la base de 3 014 cabinets de CGPI en France, estimation Aprédia Livre Blanc 2014

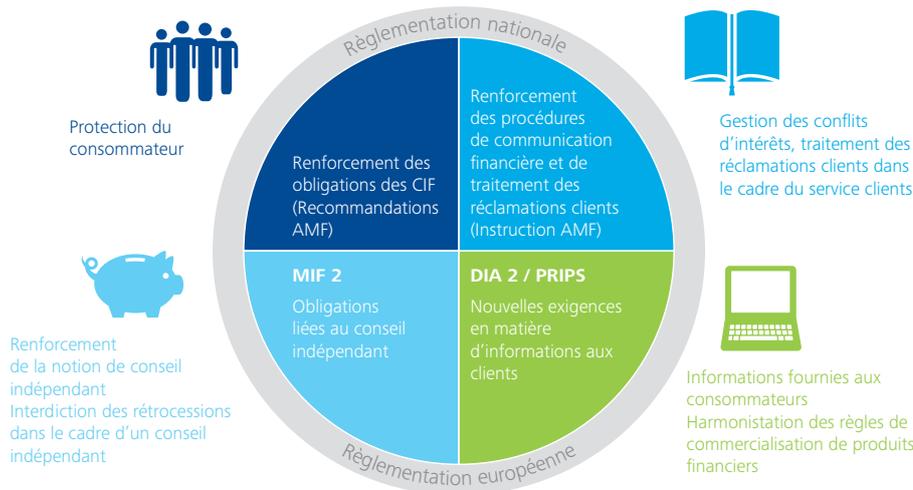
Notre étude couvre **64%** des enveloppes/produits investis par les CGPI (assurance vie euros et unités de compte (UC), OPCVM et valeurs mobilières)

encours moyen par client **90 491 €**

**364** nombre moyen de clients par CGPI

**33 millions d'€** encours moyen par cabinet

Une pression réglementaire sur le métier de conseiller



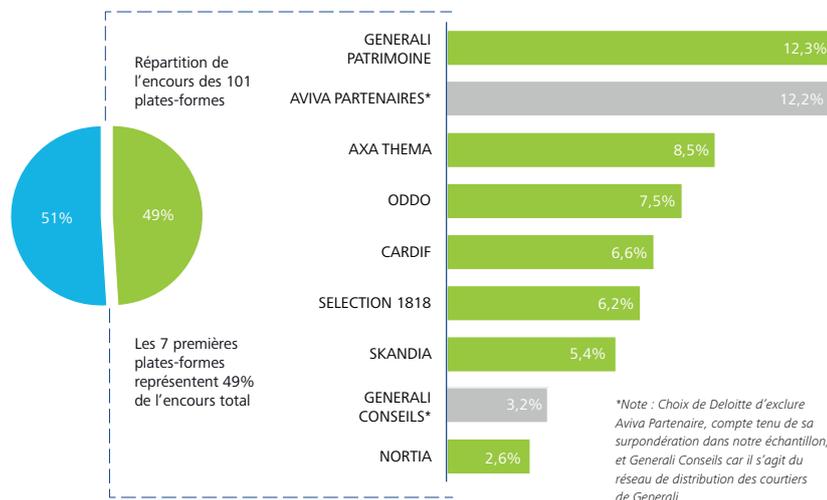
Une population de plus en plus contrainte

- Des contrôles désormais systématiques réalisés par l'ACPR-AMF :
  - insuffisance de formalisation des raisons qui motivent le conseil ;
  - insuffisance de formalisation sur la connaissance client.

Impact de la Retail Distribution Review au Royaume-Uni

**-10 000** Independent Financial Advisers depuis 2010

Des plates-formes ouvertes qui proposent un échantillon large et représentatif des expertises françaises



Niveau d'indépendance des CGPI

**7** nombre moyen de plates-formes utilisées par CGPI

Une architecture ouverte...

fonds UCITS en moyenne par plate-forme **617**

**180** sociétés de gestion en moyenne par plate-forme

... mais orientée

soit **2%** du total des fonds UCITS en Europe

et **11%** en France

Niveau d'indépendance des CGPI en fonction du :

- nombre de producteurs par plate-forme
- nombre de produits distribués par plate-forme

\*Note : Choix de Deloitte d'exclure Aviva Partenaire, compte tenu de sa surpondération dans notre échantillon, et Generali Conseils car il s'agit du réseau de distribution des courtiers de Generali.

# Une forte concentration des fournisseurs malgré un large éventail de sociétés de gestion

## Top 10 des sociétés de gestion dans O2S



60% de l'encours total d'O2S réparti sur 10 sociétés de gestion



50% des 20 premiers fonds de notre échantillon sont parmi les plus performants de leur catégorie sur la période 2011-2013

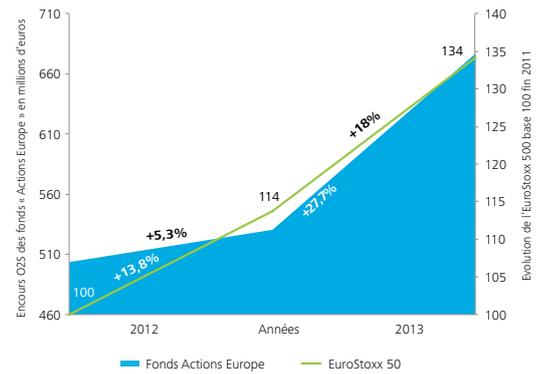
## Les CGPI font confiance aux spécialistes pour réaliser l'allocation d'actifs

### Les CGPI privilégient l'allocation stratégique à l'allocation tactique

55% des fonds du Top 20 sont de type diversifié ou flexible



### Une réactivité à améliorer



Absence de corrélation claire entre l'allocation d'actifs et la combinaison profil de risque / horizon  
L'allocation d'actifs ne varie pas selon la taille des cabinets

## Quelle évolution du business model des CGPI ?

### Face à des enjeux d'origines diverses...

- Rotation des actifs (aversion au risque)
- Nouvelle concurrence (banques, compagnies d'assurance, sociétés de gestion)
- Risque règlementaire (obligations en matière de conseil en investissement)
- Risque économique (facturation d'honoraires)

### ... les CGPI doivent faire évoluer leur business model

#### PROFESSIONNALISATION

Améliorer le niveau de professionnalisation des CGPI afin de réaliser des allocations encore plus performantes, de recourir à des nouveaux produits et de mettre en œuvre des processus permettant de justifier de la qualité du conseil fourni

#### OUTILS

Se munir d'outils innovants permettant de dispenser aux clients des conseils récurrents pour renforcer la relation de proximité

#### EXPERTISES EXTERNES

S'appuyer sur l'expertise externe des sociétés de gestion et/ou plates-formes de distribution afin de se concentrer sur la qualité de la relation client

#### TARIFICATION

Modifier le mode de rémunération des CGPI (perception d'honoraires)

Sources : Etude Deloitte/Harvest 2014

Cette étude a été rédigée par Deloitte : Pascal Koenig - Associé, Lissette Rimola-Durieu - Senior Manager, Amélie Raeckelboom - Manager et Tiberiu Tucsnak - Consultant