



Actualité

À LA UNE

La profession de CGPI retrouve un nouvel élan

Les allées de Patrimonia bondées, des CGPI toujours optimistes selon le baromètre Cardif, une collecte au plus haut... Tous les feux sont au vert pour les professionnels du patrimoine, à condition de ne pas rater le virage de la digitalisation et de la réglementation.

Carole Molé-Genlis

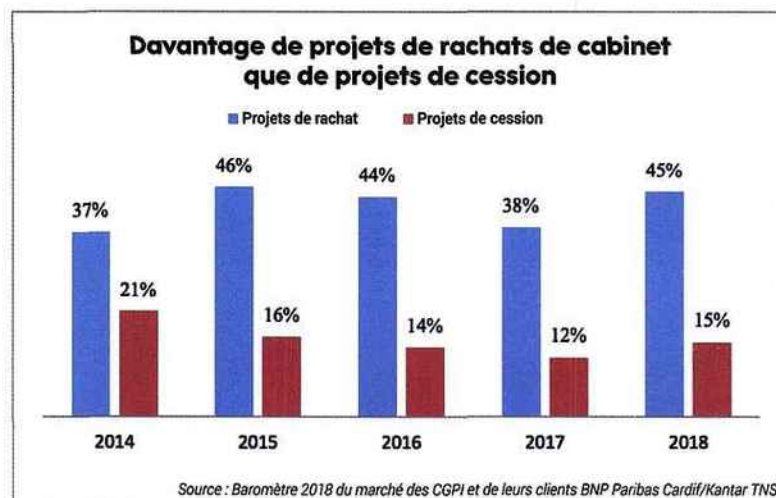
C'est LE baromètre annuel de la profession: la convention Patrimonia, qui s'est tenue à Lyon les 27 et 28 septembre derniers, a réussi encore une fois à attirer en nombre les conseillers en gestion de patrimoine venus arpenter les allées de cette 25^e édition. « Comme l'an dernier, nous devrions atteindre les 7 000 visiteurs sur les deux jours », nous a confié Blandine Fischer, commissaire général du salon. Une affluence record remarquable alors même que les ateliers ne sont plus comptabilisés comme formation certifiante depuis 2017.

Preuve que, dans ces rendez-vous professionnels, les conseillers en gestion de patrimoine, qui restent une profession d'indépendants (un CGP sur deux travaille en solo, selon le cabinet Apredia), sont à l'affût de nouveautés produits, de nouvelles niches mais aussi d'informations fiscales, de pratiques métier et de rencontres. Selon



Jean-Marc Bourmault, directeur des partenariats de Patrimonia, en cette période de

taux bas, « les CGP savent qu'ils doivent aller chercher du rendement ».



Renouvellement de génération

Pourtant, le visitorat change de façon perceptible: « Plus jeunes, plus attentifs, plus sérieux », nous a fait remarquer un habitué du salon qui rajoute: « Comme les jeunes diplômés en école de commerce qui rêvent de monter une start-up, chez les jeunes diplômés en gestion de patrimoine, de plus en plus envisagent de s'installer comme indépendant ». Blandine Fischer n'hésite pas à parler de « renouvellement de génération ».

Un changement que l'on constate aussi du côté des exposants: fini les stands « exotiques » comme l'investissement dans les bois à l'autre bout du monde ou trop « atypiques » comme les manuscrits anciens. « La loi Sapin 2 qui impose à toutes les sociétés qui vendent des biens

divers d'obtenir l'agrément de l'AMF avant toute commercialisation a permis de faire le ménage», nous a commenté en substance Claire Castanet, directrice des relations avec les épargnants à l'AMF, croisée à Patrimonia. A demi-mots, elle regrette l'existence encore de zones grises, surtout dans l'immobilier ou la défiscalisation. Même à Patrimonia, des sociétés n'hésitent pas à afficher en gros caractères, sur leurs stands ou dans des publicités, des promesses de rendements à deux chiffres sans évoquer le risque en contrepartie.

“ Chez les jeunes diplômés en gestion de patrimoine, de plus en plus rêvent d'indépendance

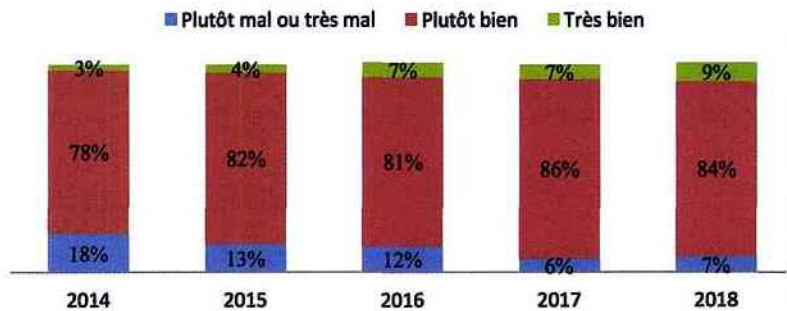
Cette ambiance effervescente ressentie à Patrimonia se retrouve aussi dans les résultats du Baromètre du marché des conseillers en gestion de patrimoine indépendants et de leurs clients réalisé par Kantar TNS pour BNP Paribas Cardif publiés en septembre. Pour sa 12^e édition, ce sondage a dressé un tableau de professionnels plein d'optimisme. En effet, malgré les défis réglementaires et économiques que traverse la profession, le moral des CGPI reste au plus haut. Ils sont 93 % à déclarer que la profession se porte bien et même 9 % qu'elle se porte très bien (cf. graphique) ! On est loin des 68 % enregistrés en 2013.

3,6 M€ de collecte brute annuelle par cabinet

Côté situation financière des cabinets, 25 % des CGPI interrogés pensent qu'elle est meilleure qu'en 2017 et 61 % qu'elle est identique. Et pour cause: le niveau de la collecte brute d'épargne atteint des niveaux record à 3,6 M€ en moyenne par cabinet (au même niveau comme en 2017). Quant à la collecte médiane, elle s'élève à 1,4 M€ (contre 1,2 M€ un an avant). Portés par ces bons résultats, les CGPI sont de plus en plus confiants : « 85 % pensent que leurs perspectives de dévelop-

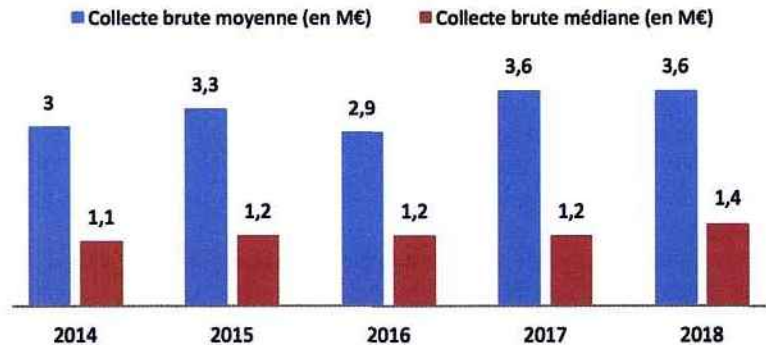
Des CGPI de plus en plus optimistes

Question : Comment la profession se porte-t-elle ?



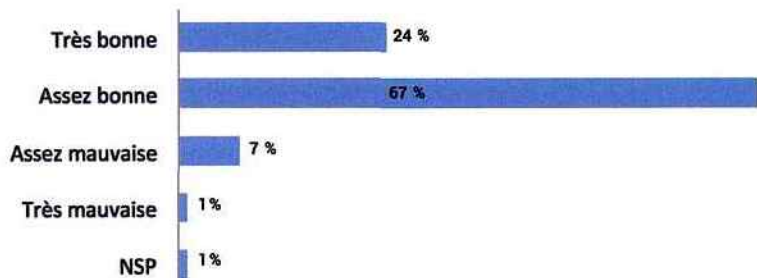
Source : Baromètre 2018 du marché des CGPI et de leurs clients BNP Paribas Cardif/Kantar TNS

La collecte d'épargne par cabinet au plus haut



Source : Baromètre 2018 du marché des CGPI et de leurs clients BNP Paribas Cardif/Kantar TNS

Les CGPI ont une image solide auprès de leurs clients



Source : Baromètre 2018 du marché des CGPI et de leurs clients BNP Paribas Cardif/Kantar TNS



«pement à cinq ans sont importantes», selon Pascal Perrier à la tête de la direction CGPI et courtiers de BNP Paribas Cardif, notamment grâce à l'augmentation de l'encours moyen par client.

Seule l'évolution de la réglementation semble les inquiéter majoritairement : 55 % pensent qu'elle aura un impact négatif sur la collecte en assurance vie.

C'est sans doute la raison pour laquelle les intentions de rachat de cabinets progressent : 45 % ont l'intention de racheter un autre cabinet dans les cinq ans contre seulement 38 % en 2017... Mais seulement 15 % comptent céder leur cabinet dans les cinq ans (12 % en 2017). « Cela risque de créer quelques tensions », estime Pascal Perrier pour qui « la profes-

sion a de beaux jours devant elle ». L'image des CGPI auprès de leurs clients est bonne (pour 91 %) et 78 % déclarent qu'ils sont le mieux conseillés par un CGPI (12 % par une banque). Reste désormais à convaincre les non-clients pour qui l'image des CGPI est beaucoup moins bonne, sans doute à cause d'une certaine méconnaissance de cette profession. ■

Un flot de nouveautés

Patrimonia, rendez-vous annuel de la gestion de patrimoine, est l'occasion pour les partenaires des CGPI de faire des annonces sur le lancement de nouveaux produits ou services... ou sur des rachats ou fusions de sociétés. En voici quelques-unes...

- Le **groupe DLPK** (Nortia) a annoncé son intention de racheter la plateforme Aprep Diffusion d'AG2R La Mondiale et gérer au total 13 Md€ d'encours.
- **Patrimoffi**, présidée par Georges Nemès et présente pour la première fois à Patrimonia, a annoncé le rachat de l'**Institut du Patrimoine**. La plateforme regroupe désormais 39 cabinets et mandataires pour 350 M€ d'encours.
- **Sanso IS** (ex-Amaïka, Cedrus et 360Hixance) a annoncé le rachat prévu pour début 2019 de la société de gestion Convictions AM.
- **Intencial Patrimoine** (groupe Apicil) a célébré son 2^e anniversaire : la plateforme vise les 800 M€ de collecte brute pour l'année 2018.
- **Crystal Partenaires**, la plateforme CGPI et courtiers du groupe Crystal, vise les 2 Md€ d'encours pour fin 2018 (4,4 Md€ pour le groupe Crystal).
- Le contrat d'assurance vie Oriadys de **Vie Plus** offre la possibilité de combiner gestion libre (fonds euros, certificats et produits structurés) et mandats d'arbitrage. Vie Plus fait aussi évoluer Sérévi Emprunteur Digital.
- **Swiss Life** a dévoilé une gamme de fonds ISR baptisée Swiss Life Choix Responsable avec l'allocation déléguée 100 % en unités de compte dès 3 000 €.
- La plateforme **Ycap Partners** a annoncé de nouveaux contrats d'assurance vie avec CNP One et Ycap Retraite Madelin.
- MyPGA, le contrat « full digital » d'**Ageas Patrimoine**, a fêté son premier anniversaire en intégrant dans sa gamme une SCI Viager et du private equity.
- **Iselection** a lancé une plateforme immobilière technologique entièrement dédiée aux CGP.
- **France Valley** a annoncé le lancement en 2019 de son groupement forestier d'investissement (GFI), un nouveau produit grand public.
- **MetLife** a présenté Super Novaterm Prévoyance, un contrat de prévoyance pour les clients TNS des CGPI.
- **Novaxia AM** a lancé Novaxia Immo Avenir, la nouvelle offre IR 2018 pour investir dans le « recyclage urbain ».
- **ACG Management** a lancé son offre de réduction d'impôt sur le revenu 2018 avec les FIP Néoveris Corse 2018 et Océanis 2017.
- La **CNCIF** en association avec Happy Compliance a présenté à ses membres CGP un CRM multitâches baptisé Simple CRM CGP.
- La **CNCGP** a lancé un CRM pour ses adhérents développé par Quantalys qui s'ajoute aux outils informatiques des cabinets, notamment ceux des agrégateurs.
- Gambit Financial Solutions a présenté **Birdee for Partners**, une plateforme de conseil en investissement dédiée aux CGP (voir interview p 12).
- **BrickVest** a lancé Select, une place de marché immobilière internationale pour family office et gestionnaires de fortune.
- **Perl** a présenté un sondage Ipsos sur les placements et les projets des Français patrimoniaux : 39 % d'entre eux ont déjà effectué un investissement immobilier.
- **Euclide**, courtier en crédits dédiés aux clients des CGP, a dévoilé sa nouvelle identité visuelle.
- **Nue-Pro Select** a présenté une nouvelle charte graphique et un nouveau site.