

« 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

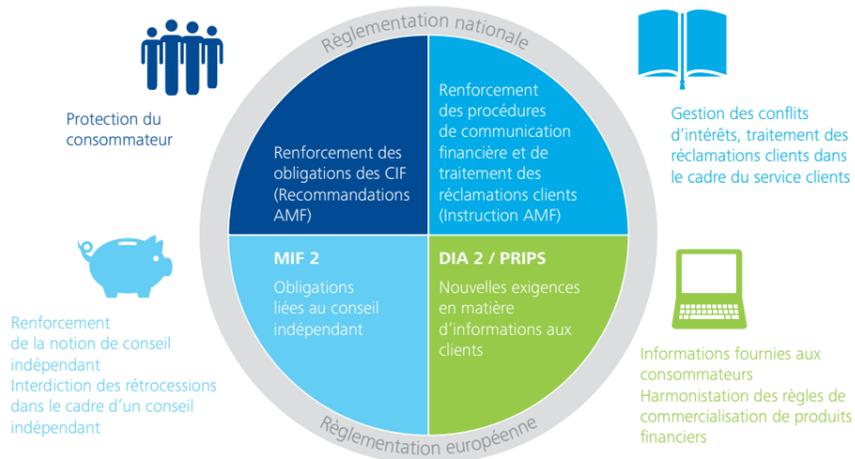


Sur la base de 3 014 cabinets de CGPI en France, estimation Aprédia Livre Blanc 2014

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

364 nombre moyen de clients par CGPI
90 491 € encours moyen par client
33 millions d'€ encours moyen par cabinet

Une pression réglementaire sur le métier de conseiller



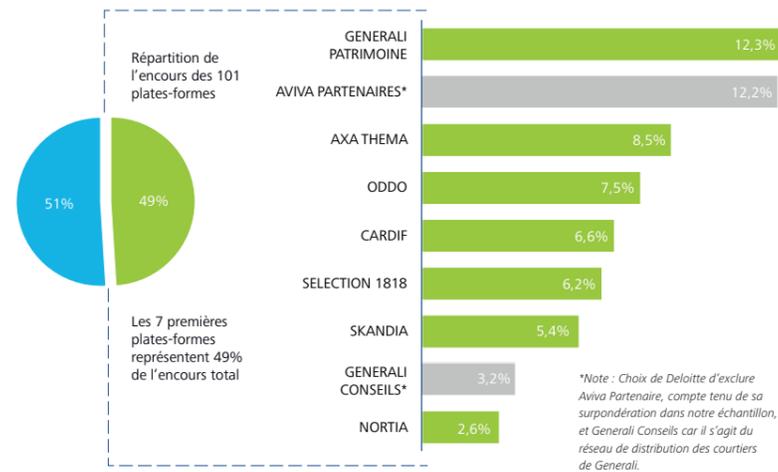
Une population de plus en plus contrainte

- 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

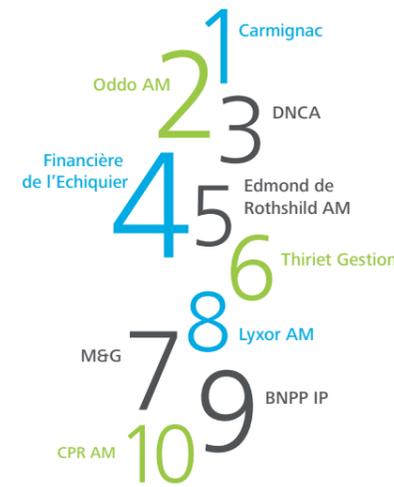
... mais orientée

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

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

8 « leaders historiques »
2 « challengers »
1 unique société de gestion étrangère

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

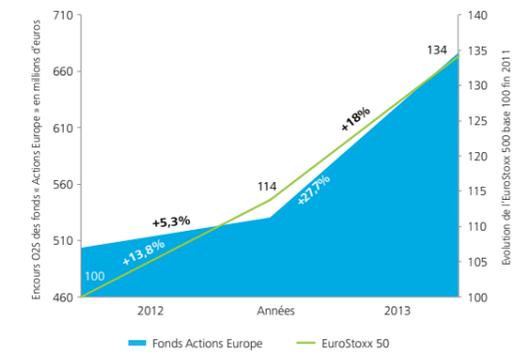
Les CGPI font confiance aux spécialistes pour réaliser l'allocation d'actifs

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 réglementaire (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

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

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

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 Raackelboom - Manager et Tiberiu Tucsnak - Consultant