

## [CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE]

# Les CGPI, un canal de distribution à part entière

■ Les cabinets de conseil en gestion de patrimoine prennent des parts de marché aux banques et aux assurances, d'après une étude récente. L'assurance vie demeure leur produit phare.

Vingt ans après leur apparition, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) s'affirment comme de réels concurrents des réseaux bancaires et d'assurance. Selon la 5<sup>e</sup> édition du Baromètre du marché des CGPI, réalisé par TNS Sofres pour le compte de BNP Paribas Cardif, 88% des cabinets interrogés déclarent avoir capté de nouveaux clients en 2010, dont 32% de « façon assez importante ».

### Question de compétences

Certes, le sondage a été effectué avant la dégringolade des marchés boursiers démarrée en août. Il n'empêche, les CGPI semblent avoir trouvé leur place : 12% de leurs nouveaux clients les sollicitent désormais pour leurs compétences, et non parce qu'ils sont déçus par leur conseiller bancaire ou leur agent d'assurance, même si ce cas de figure demeure la première source de recrutement des CGPI (voir infographie). En 2009, seuls 5% des clients venaient spontanément à

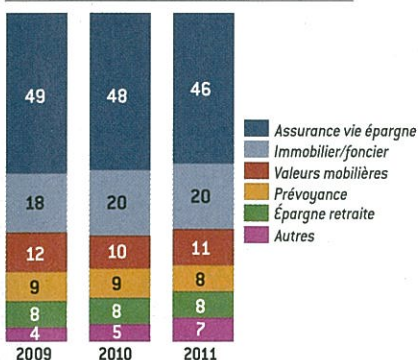


Selon **Hervé Cazade**, responsable distribution et développement commercial France de BNP Paribas Cardif, « les CGPI ont su imposer une relation commerciale axée sur le conseil personnalisé ».

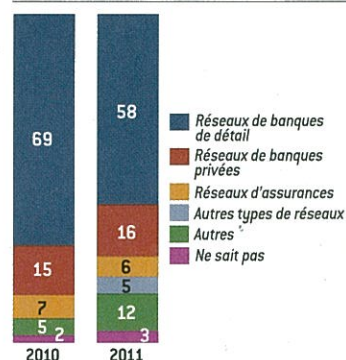
eux. « Les CGPI ont profité de la place laissée vacante par les banques de détail, estime Frédéric Chassagne, directeur du planning stratégique chez TNS Sofres. Preuve de la place prise par les CGPI, les banques recherchent aujourd'hui à recréer du lien avec leurs clients. » « Les CGPI ont des atouts forts, renchérit Hervé Cazade, responsable de la distribution et du dévelop-

### DES ÉVOLUTIONS SIGNIFICATIVES

Répartition des produits distribués par les CGPI en 2010 et en 2011, en %



Provenance des nouveaux clients des CGPI par types de réseaux, en %



Si l'activité des CGPI est en plein essor, elle reste fortement liée à l'assurance vie, quand bien même la part de ce produit s'affiche en baisse depuis trois ans.

pement commercial France chez BNP Paribas Cardif. C'est une profession jeune qui a su imposer une relation commerciale axée sur la disponibilité, la pérennité, la transparence et le conseil personnalisé. Ils ont su prendre des parts de marché dans un secteur mature et fortement concurrentiel. »

En revanche, côté produits, les CGPI n'ont guère évolué. En dépit

de velléités de diversification vers la prévoyance, l'épargne retraite voire l'épargne salariale, l'assurance vie reste leur produit vedette (voir infographie). Et si de nombreux CGPI se sont, ces dernières années tournés vers l'immobilier, le « raba-

tage » des niches fiscales à venir – au premier chef les dispositifs Scellier – devrait calmer leurs ardeurs.

## [CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE]

# Cercle France patrimoine s'élargit

Lors de la prochaine réunion du groupement de cabinets en gestion de patrimoine Cercle France patrimoine, organisée le 28 septembre à Lyon, il y aura un invité de plus : l'intégration du cabinet toulonnais Corellon sera officialisée ce jour-là. Cette adhésion est nouvelle à plus d'un titre pour Cercle France patrimoine, créé en 2002, et qui réunit désormais 19 cabinets (1 Md€ d'encours).

De fait, Corellon est spécialisé sur l'assurance de personnes (prévoyance, complémentaire santé, retraite), un domaine peu exploité par les autres membres.

En outre, la moyenne d'âge de ce cabinet avoisine 35 ans, contre plus de 50 ans chez les autres adhérents. Si le groupement souhaite intégrer d'autres cabinets, de préférence en Bretagne, dans le Sud-Ouest et en Alsace, pour disposer d'une couverture nationale, il refuse la course à la



« NOUS N'AVONS PAS L'INTENTION DE NOUS LANCER DANS UNE COURSE À LA TAILLE. »

Claude Soto, président de Cercle France patrimoine

taille. « Nous ne voulons pas dépasser les 25 cabinets. Au-delà, nous risquerions de perdre notre esprit, basé sur la proximité entre mem-

bres », estime Claude Soto, président de Cercle France patrimoine, et par ailleurs gérant du cabinet niçois Objectif patrimoine. ■ J.-P. D.