



**Les CGP : architectes de l'épargne
financière des Français**

Baromètre de la profession
à l'amorçage de la réforme des retraites

Janvier 2020

Sommaire

1. Préambule
 - Contexte de l'analyse
 - Base de l'étude
 - Profil du CGP O2S
2. Executive Summary
3. Un marché qui se structure.... doucement
4. L'assurance-vie, toujours best-seller
5. L'épargne-retraite, future enveloppe vedette
6. UC : Les choix des CGP
7. CGP : Professionnels de l'épargne de proximité
8. Contacts

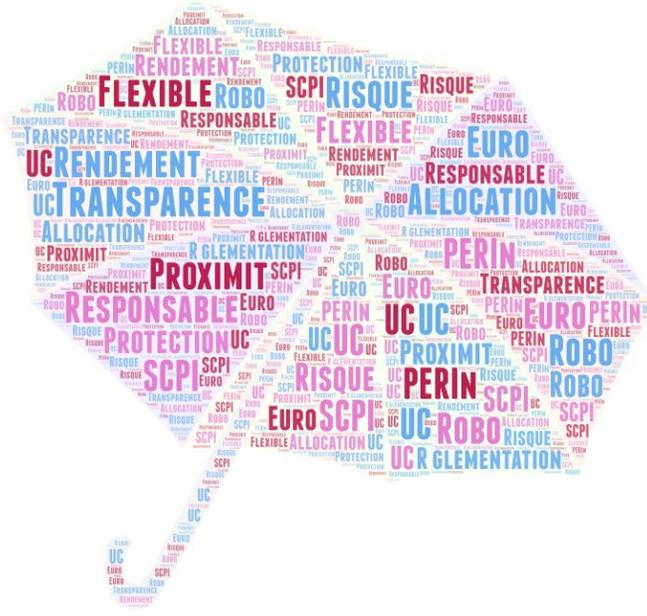


Préambule : contexte de l'analyse

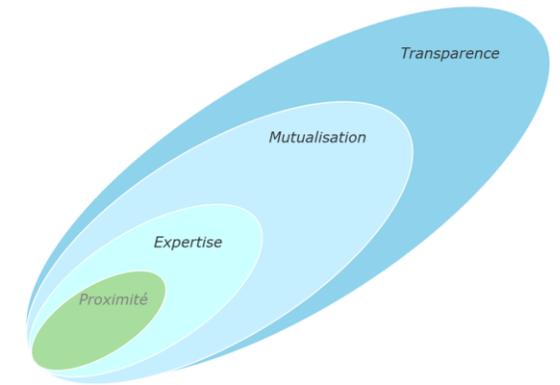
Nous avons dressé, il y a cinq ans, un paysage d'une profession à la recherche de son modèle futur, contrainte par la pression réglementaire, l'évolution technologique et les nouvelles attentes de ses clients.

Il nous paraissait opportun de porter un nouveau regard sur ces acteurs essentiels de la distribution ouverte dans un contexte de modèle français en mouvement et où l'épargne financière longue prend, désormais, une importance considérable.

En s'appuyant sur les données anonymisées d'Harvest, pouvoir identifier, quelques tendances structurelles d'un métier devenu l'enjeu de nombreuses sollicitations constitue un indicateur avancé du comportement des épargnants.



Modèle d'expansion des CGPI



- 1. Proximité** : s'appuyer sur la proximité pour fidéliser le client et se différencier des autres concurrents
- 2. Expertise** : accroître les compétences dans des domaines d'expertises différents (produits de défiscalisation, protection sociale, etc.)
- 3. Mutualisation** : gagner en efficacité opérationnelle en mutualisant les moyens
- 4. Transparence** : apporter de la transparence en adaptant les reporting et en améliorant la communication financière, etc.

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 oeuvre 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 plateformes 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)

La base de l'étude

Cette observation a été réalisée à partir des données issues du logiciel SaaS O2S qui s'adresse aux professionnels du patrimoine. Pour rappel O2S est une solution B2B qui offre à ses utilisateurs un CRM patrimonial, des outils de reporting et d'analyse financière, et qui permet de répondre à l'ensemble de la problématique réglementaire (MiF2, DDA, LCBFT) dans le cadre de la distribution d'instruments financiers.

Pour ce faire, O2S consolide les placements financier* commercialisés par un distributeur donné - client d'O2S, auprès de ses différents partenaires (assureurs, plateforme, etc.). C'est l'analyse de ces flux de données anonymisées qui a servi de base à cette étude.

**Pour rappel, les placements financiers sont composés des enveloppes détenant des instruments financiers : assurance-vie, contrat de capitalisation, comptes titres, PEA, PEA-PME, produits d'épargne-retraite. Les placements bancaires (livrets, comptes à terme, comptes courants) ne sont pas inclus dans nos analyses.*

Harvest est un acteur et un observateur privilégié de l'évolution du conseil patrimonial en France depuis plus de 30 ans. Son ADN consiste à fournir des solutions qui contribuent à libérer le conseil patrimonial en le simplifiant et le fluidifiant. Notre approche est clairement affichée : le conseil aux épargnants doit passer par l'intermédiation de professionnels qui apportent pédagogie, proximité et valeur ajoutée.

Notre position auprès des acteurs du conseil patrimonial et de la gestion privée nous permet d'être témoins de la transformation des métiers et nous voulons faire partager nos constats et nos convictions au marché.

Ce témoignage et ce partage ne peuvent bien sûr qu'être réalisés dans un strict respect du cadre qui régit notre activité. Notre agrément ACPR en tant que prestataires de services d'informations ainsi que notre organisation du contrôle des risques ne nous permettent pas d'avoir accès à des informations nominatives et notre analyse ne peut de fait que porter sur des approches macros.

Pour réaliser cette étude, nous nous sommes bien entendu conformés aux dispositions de l'article 7 des conditions générales des contrats qui nous lient à nos clients et qui disposent que « Harvest pourra [...] utiliser ces données, sous condition de les rendre au préalable anonymes, pour des études statistiques ou des études de marché [...] ». ».

La base de l'étude



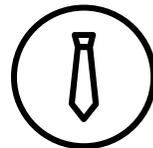
Au 30 novembre 2019, l'outil O2S équipait 1 615 sociétés pour un encours total de 104,03 Md € détenus par 778 051 clients.



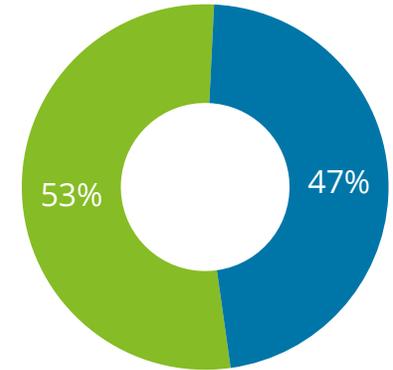
Les structures de CGP (1 565 cabinets de CGP pour un encours total de 81,2 Md € (78%) et un encours moyen par client de 126 450 €)



Les sociétés de gestion de portefeuilles ayant une activité de gestion privée pour leurs clients en direct (18 SGP différentes pour un encours total de 4,3 Md € et un encours moyen par client de 253 000 €)



Les banques privées (29 banques différentes pour un encours total de 18,5 Md € et un encours moyen par client de 254 000 €)



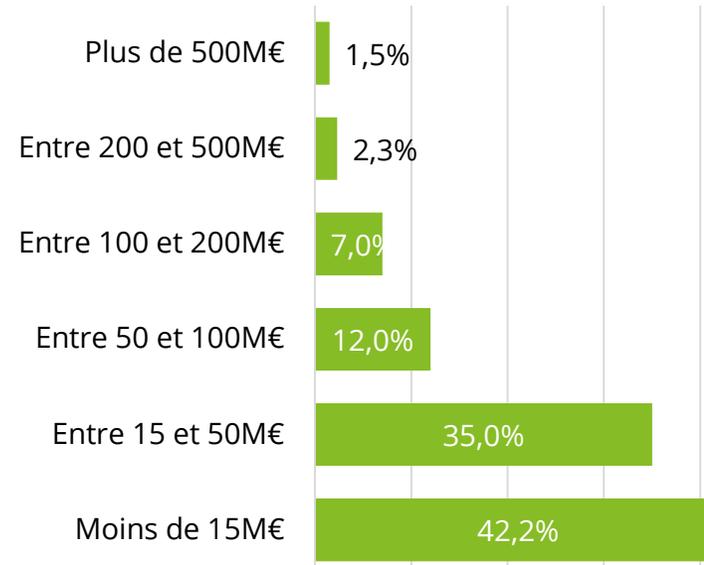
■ Poids d'OS2 en France au sein des cabinets CGP sur la base du nombre de cabinets actifs selon Aprédia au 31 décembre 2018 (*Livre blanc 2019*)

Afin d'augmenter la pertinence de nos observations, nous avons fait le choix de ne faire porter notre étude que sur l'encours détenu par des personnes physiques, en excluant donc de l'analyse l'encours détenu par les clients personnes morales (SCI, SARL patrimoniale, et autres structures sociétales).

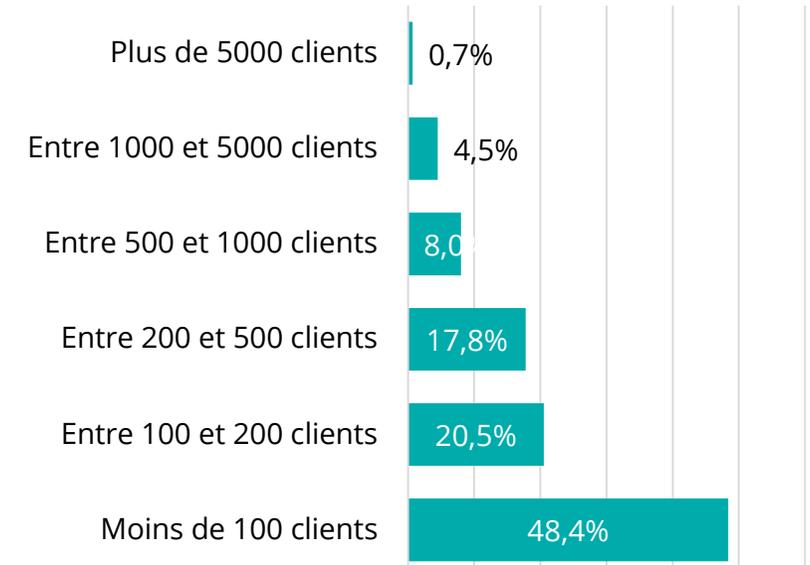
Le profil du CGP O2S

3,2 est le nombre moyen d'utilisateurs par CGP d'O2S (vs un effectif moyen de **1,5** personnes par cabinet (source Aprédia))

Ventilation des cabinets O2S au regard des encours gérés



Ventilation des cabinets O2S au regard du nombre de clients



En 2014, selon les données O2S, un cabinet gérait en moyenne **364** clients pour un encours moyen de **90,5** K€ par client

Moyenne encours :
45,6M€
(154M€ hors extrêmes)

Moyenne :
371
clients

Le profil du client du CGP O2S

Ce que nous apprennent les outils d'agrégation

La vision 360° sur base de la solution MoneyPitch

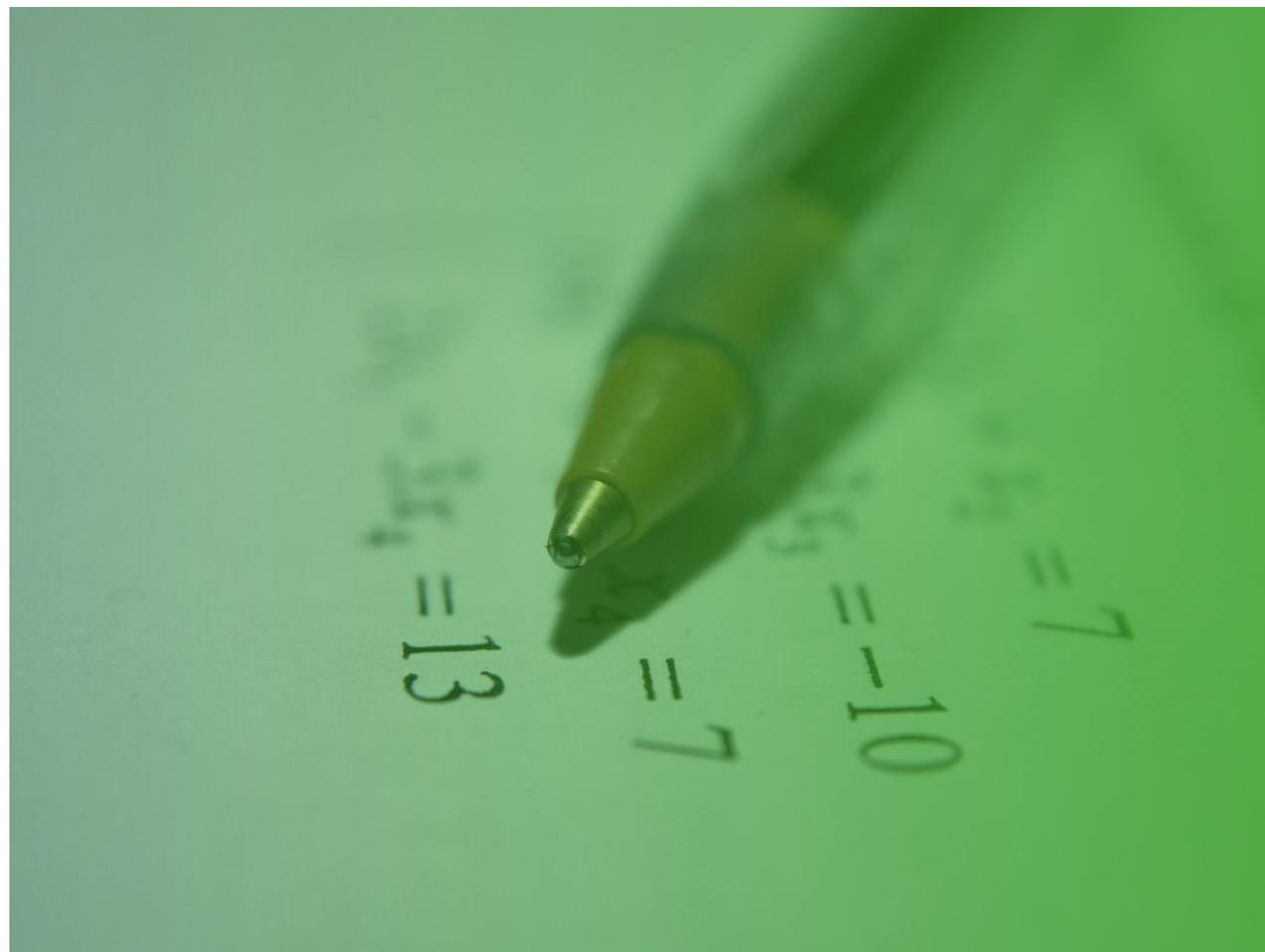
L'encours moyen client hors position CGP (30/11/19)*	454 730,00	
Dont comptes courants	89 100,00	19,6%
Epargnes bancaires (dont livrets)	84 660,00	18,7%
Comptes titres (Yc PEA)	102 940,00	22,6%
Assurance-vie**	177 930,00	39,1%
Epargne Salariale	110,00	



Capacité du CGP à apporter des suppléments de conseils notamment sur la partie épargne bancaire (85 KE) et sur le surinvestissement en fonds euros (45KE).

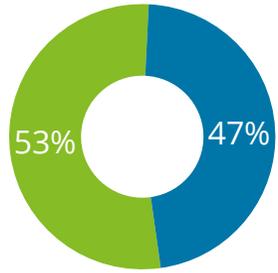
*L'encours moyen client géré par les CGP est de 126 KE

**L'assurance-vie est investie à hauteur de 74% en fonds Euro



Executive Summary

Une étude plus que représentative



■ Poids d'OS2 en France au sein des cabinets CGP sur la base du nombre de cabinets actifs selon Aprédia au 31 décembre 2018 (*Livre blanc 2019*)

371 Nombre moyen de clients par CGP (364 en 2014),

126 450 euros

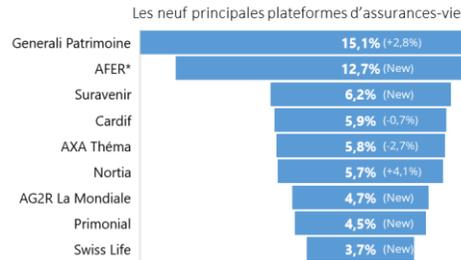
Encours moyen par client (90

500 en 2014), **45,6** M euros

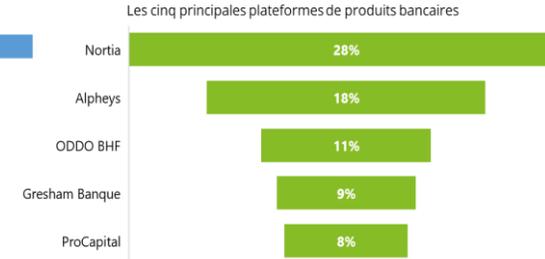
d'encours moyen par cabinet (33 millions en 2014)

Plateformes: les cartes rebattues

Palmarès O2S des plateformes d'assurance-vie utilisées par les CGP (30 novembre 2019 en encours)



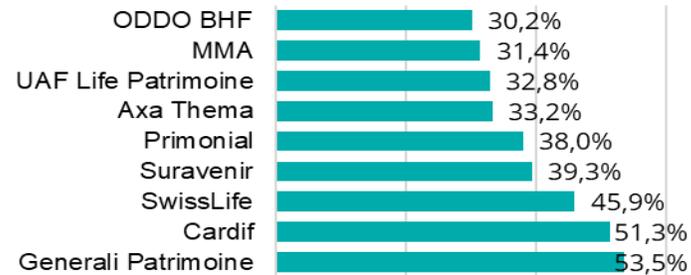
Palmarès O2S des plateformes de produits bancaires utilisées par les CGP (30 novembre 2019 en encours)



Au global, tous produits confondus, les neuf premiers acteurs consolident **59%** des encours globaux.

De 2014 à 2019, le nombre moyen de plateformes utilisées par les CGP est passé de **7 à 12**.

Nombre de CGP travaillant avec la plateforme (% sur panel CGP O2S)

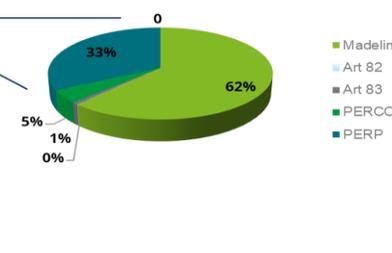


L'épargne-retraite : future enveloppe vedette

L'épargne-retraite monte en puissance

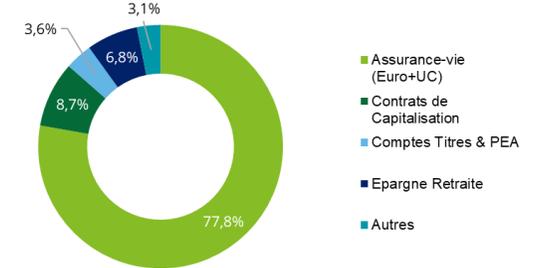


Répartition de l'épargne retraite par produits

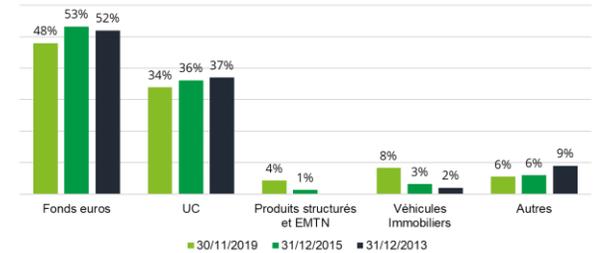


L'assurance-vie: toujours best-seller chez les CGP

Les enveloppes proposées par les CGP en 2019



Evolution de la composition des contrats d'assurance-vie*

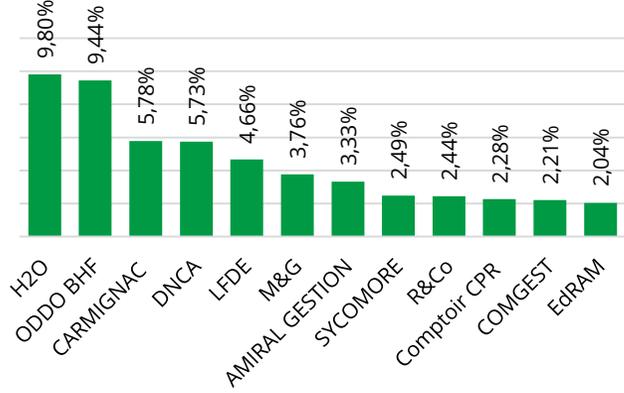


Les CGP utilisent les fonds euros à hauteur de **48%** dans l'allocation des contrats Assurance-vie (Pour rappel, les statistiques FFA mettent en évidence une répartition du stock à 79 % en Fonds Euros et 21% en UC).

70% des contrats ayant les plus gros encours disposent d'une offre de plus de 200 UC.

Le top 10 des SGP: le paysage a changé

Top 12 des Sociétés de gestion fournisseuses des CGP en 2019*

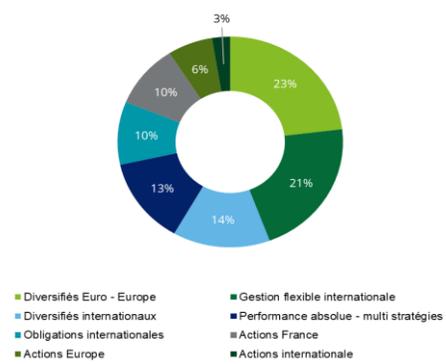


Le top 10 représente cependant près de **50%** et le top 20 plus de **70%**;

Un turn-over élevé avec **quatre** nouvelles sociétés de gestion;

Un marché franco-français de boutiques.

Répartition du top 20 par classification

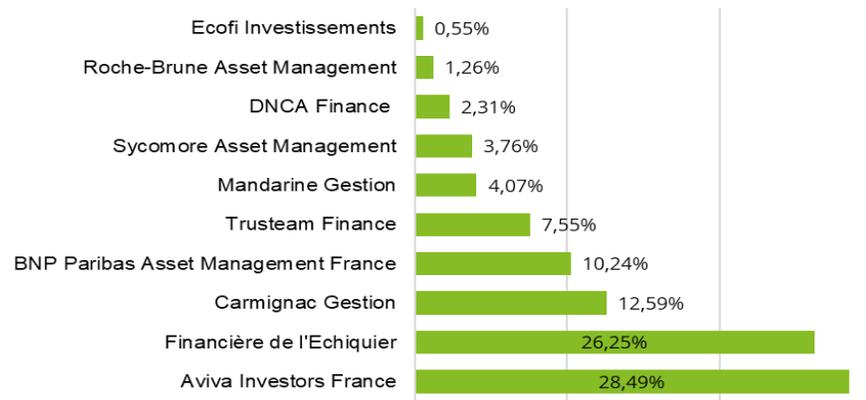


Les fonds diversifiés et flexibles représentent près de **60%** du Top 20

© 2020 Deloitte SAS

L'investissement dans les produits responsables à confirmer

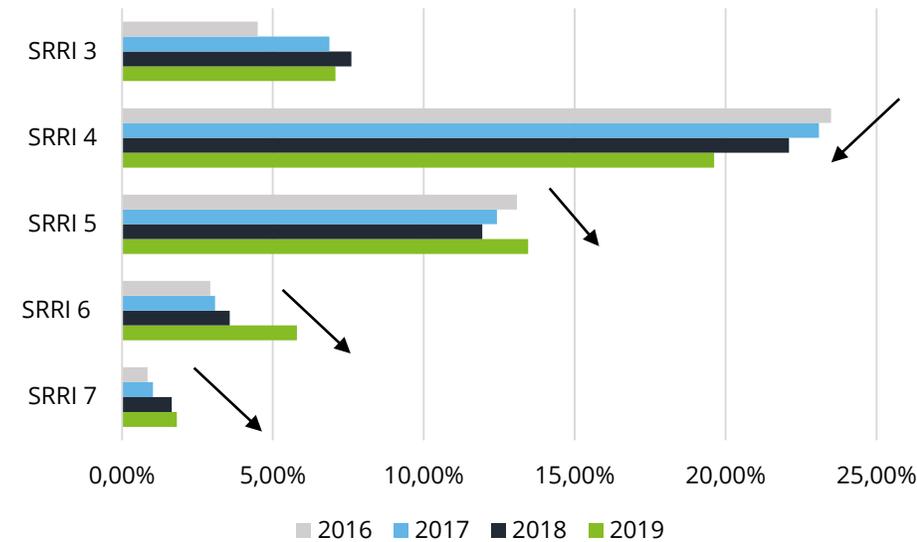
TOP 10 des SGP ISR/TS



Les fonds labellisés ISR et TS* représentent chez les CGP **3,51%** (doublement sur six mois en raison de l'adoption par des fonds classiques du label) de l'encours OPCVM total. Les encours des 10 premières sociétés de gestion représentent **97%** des encours ISR/TS.

Les CGP arbitrent au profit du risque

Evolution du poids du Top 50 selon leur SRRI



Un marché qui se structure ...doucelement

Un marché qui se structure... doucement

Interrogations sur le devenir des CGP devant trois enjeux majeurs:

- risque réglementaire (obligations liées au conseil en investissement);
- risque économique (remise en cause du modèle économique lié au conseil indépendant);
- nouvelle concurrence (recherche de disruption d'autres acteurs).

Eloignement du risque économique (*Inducement*, bataille sur les PRIIPs)

Les contraintes réglementaires et les obligations sur la protection des investisseurs renchérissent les coûts de production

La disruption telle qu'envisagée a fait long feu (insuccès des RA B2C)

Positionnement unique sur l'épargne de proximité

PACTE

Fresh collecte

Besoins clients

Offre de l'intermédiation

Personnalisation Risque / performance

Des défis et de nouvelles opportunités

Digitalisation

Besoin de nouvelles compétences

Resserrement des marges

2014

2019

Un marché qui se structure... doucement

Si des regroupements ont été opérés au sein des CGP et de nouvelles entités sont apparues (Synergie CGP, Incipio, etc.), les mouvements majeurs ont été constatés plus que tout dans le monde de l'intermédiation avec:

- la multiplication des centrales d'achats ou de mutualisation de coûts (CGPE, Patrimmo, Magnacarta, Inovéa, Anseris, etc.);
- de nouvelles propositions de valeurs et ;
- des tailles permettant de désormais concurrencer les plateformes traditionnelles.

Dôm Partners a été constitué sur le constat que 58% des clients des experts-comptables attendaient un conseil en matière de gestion de patrimoine.

Les ambitions de **CGPE** : L'objectif est de simplifier la vie du CGP en lui apportant tous les services annexes qui lui libèrent du temps et de lui faire bénéficier d'un important travail en amont réalisé par nos équipes - sélection des produits, personnalisation et insertion de variables dans la documentation nécessaire à l'exercice de ses activités réglementées.

L'émergence d'**Alpheys** : Finaveo Partenaires, qui regroupe désormais les sociétés Finaveo et CD Partenaires, change de nom et devient Alpheys. Avec 5 milliards d'euros d'encours administrés, Alpheys est la nouvelle plateforme indépendante en totale architecture ouverte, leader en solutions digitales au service des professionnels du conseil en gestion de patrimoine.

Le développement de **Nortia** : plateforme proposant tout type d'enveloppes, qu'elles soient assurantielles, bancaires, immobilières ou de protection sociale. Elle s'appuie désormais sur des outils ergonomiques à destination de ses partenaires et a déployé une offre d'ingénierie patrimoniale.

De nouveaux types de propositions : **EOS Allocations** qui vise à apporter aux CGP un conseil indépendant en matière d'allocation d'actifs; **Comptoir CPR** met à disposition de ses partenaires une solution Smart Allocation qui leur propose des portefeuilles modèles au regard de profils de risques.

La vision d'Harvest

Peut-on parler de concentration ? Il est à priori assez difficile de l'affirmer. Ce que l'on constate c'est un accroissement du nombre de licences utilisateurs par cabinet en moyenne avec 3,8 licences par cabinet en 2019, là où, lors de notre précédente étude, nous avions 3,5 licences. Mais s'agit-il d'un effet « concentration », de la croissance organique des cabinets ou bien simplement qu'O2S attire de plus en plus les grosses structures qui n'ont pas abandonné l'idée d'internaliser leur développement ?

Ce que l'on peut en revanche constater, c'est que les plus petites structures ont moins de licences actives en 2019 qu'en 2013 alors que le nombre d'heures de connexion sur l'outil a explosé entre ces deux dates (+33%). Nous pensons que cet effet s'explique par la forte capacité de résilience des petits cabinets qui, dans un marché de plus en plus coûteux ont diminué leur personnel pour préserver leur marge. Nous estimons que, en 2013, environ un quart des plus petites structures employait un ou plusieurs collaborateurs. Aujourd'hui, la moitié des structures n'emploie plus de collaborateurs alors même que les exigences réglementaires ont largement complexifié les *process* administratifs. La digitalisation des *process* et des cabinets, portée par des solutions telles qu'O2S a permis cette économie et à ces cabinets de résister à la pression sur leurs marges.

Plateformes : les cartes rebattues

Les plateformes peuvent être classées en différentes catégories :

- les plateformes dites « assurance » qui proposent des produits d'assurance épargne et prévoyance ;
- les plateformes dites « immobilières » qui proposent des produits immobiliers en direct ou *via* des véhicules d'investissement ;
- les plateformes de diversification qui proposent souvent en nominatif pur des placements de type FCPI, FIP, *private equity* ;
- les plateformes dites « bancaires » qui proposent des comptes titres et PEA (ainsi assez souvent que du crédit, voire de l'épargne bancaire) ;
- les plateformes dites « multiproduits » qui proposent une gamme élargie.

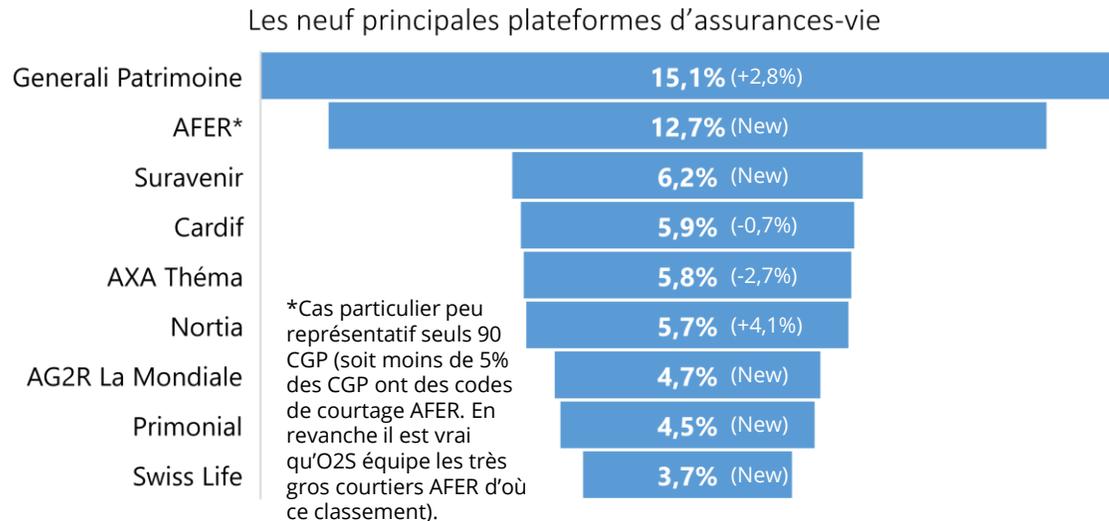
Au 30 novembre 2019, O2S consolidait 137 sources de données issues des différentes plateformes avec lesquelles travaillent les CGP. Cela représente une évolution d'environ **30%** du nombre de plateformes, lié notamment au développement des plateformes immobilières, de l'épargne-retraite, et des producteurs de FCPI FIP.

Dans le même intervalle, le nombre moyen de plateformes utilisées par les CGP est passé de **7 à 12** ce qui souligne l'évolution de la profondeur de l'offre commercialisée et analysée par les CGP. On note par ailleurs que **30% des CGP travaillent avec 11 à 20 plateformes différentes.**



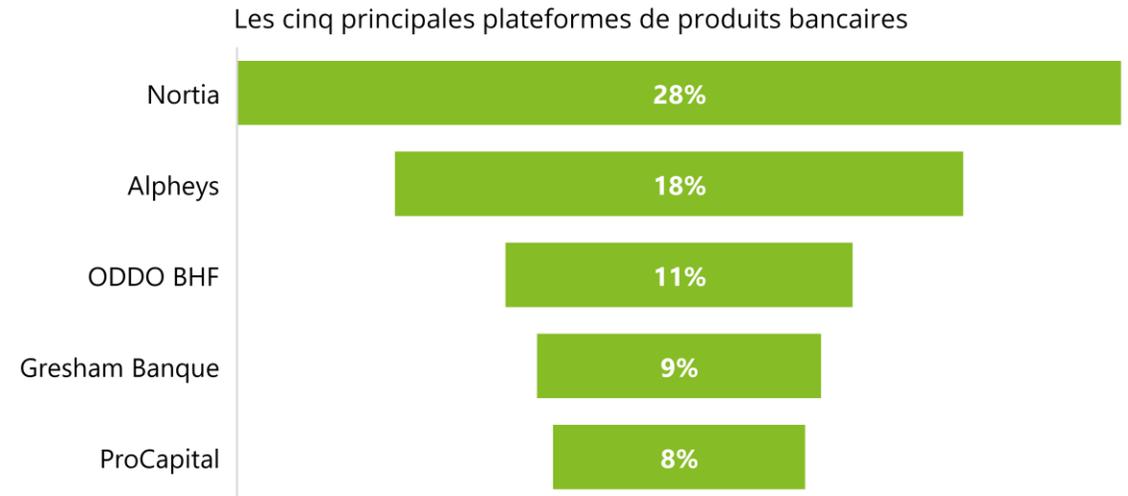
Plateformes : les cartes rebattues

Palmarès O2S des plateformes d'assurance-vie utilisées par les CGP (30 novembre 2019 en encours)



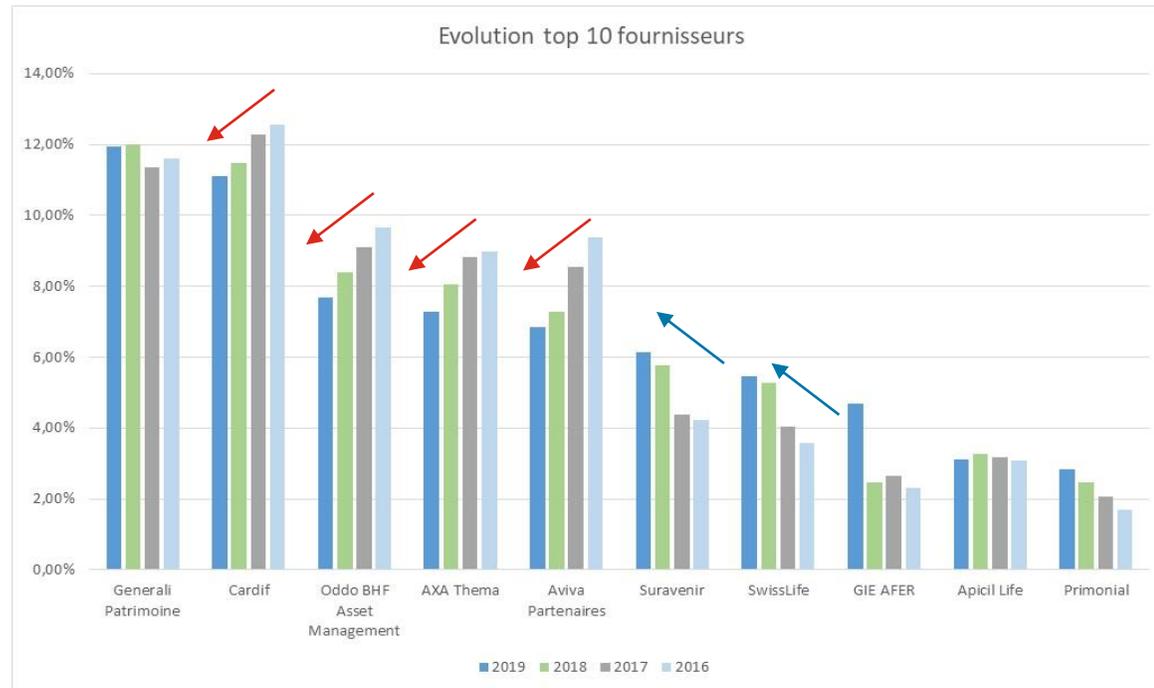
Plus de 100 plateformes différentes sont utilisées par les CGP. Beaucoup de ces structures sont des courtiers grossistes, les assureurs par définition étant moins nombreux. Si les cartes sont largement rebattues, la concentration demeure. Ainsi les neuf plateformes d'assurances-vie les plus importantes totalisent 64,3% des encours, alors que cinq ne figuraient pas dans le classement précédent. Cela illustre bien le critère d'indépendance des CGP qui sont prêts à faire évoluer fortement leurs relations avec leurs fournisseurs. Deux challengers qui montent... UAF Life Patrimoine et sa maison mère Spirica progressent. En effet, si l'on additionne les encours de ces deux entités sœurs, elles se retrouveraient à la neuvième place. Oddo a beaucoup baissé... sur l'assurance-vie, mais nous verrons que la société continue à bien se classer parmi les plateformes multiproduits.

Palmarès O2S des plateformes de produits bancaires utilisées par les CGP (30 novembre 2019 en encours)



Concentration beaucoup plus forte sur ces enveloppes que sur l'assurance-vie. Ainsi, si 44 plateformes proposent des comptes titres, les cinq premières représentent 74% des encours.

Plateformes : les cartes rebattues

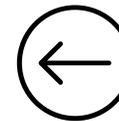
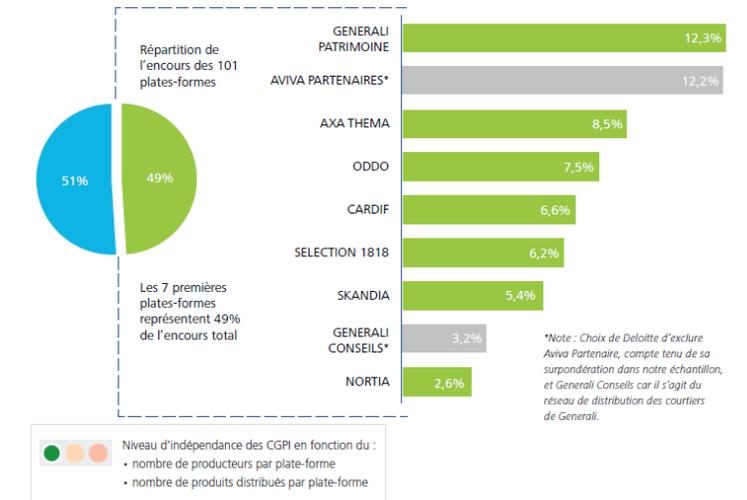


Au global, tous produits confondus, les neuf premiers acteurs consolident 59% des encours globaux.

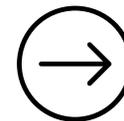
Les 20 premiers représentent 83%, sensiblement le même pourcentage qu'en 2013 (les 20 premiers représentaient 80%, mais encore une fois beaucoup de variations dans le classement).

Les 30 premiers représentent 91,3% des encours.

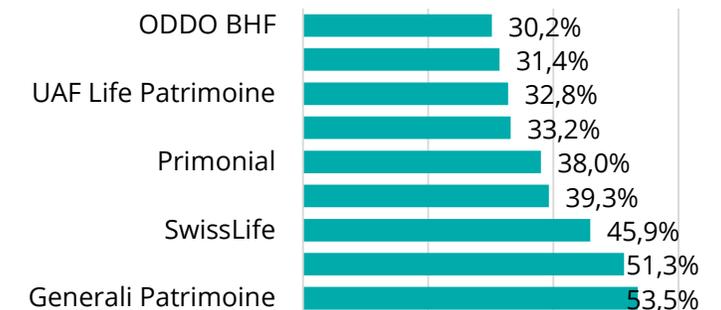
Top 7 des plateformes utilisées par les CGPI/Etude Harvest Deloitte 2014



Le classement par encours des plateformes peut être complété par le nombre de CGP travaillant avec les plateformes. Sans surprise nous retrouvons Generali Patrimoine qui distribue ses produits auprès de plus d'un CGP sur 2

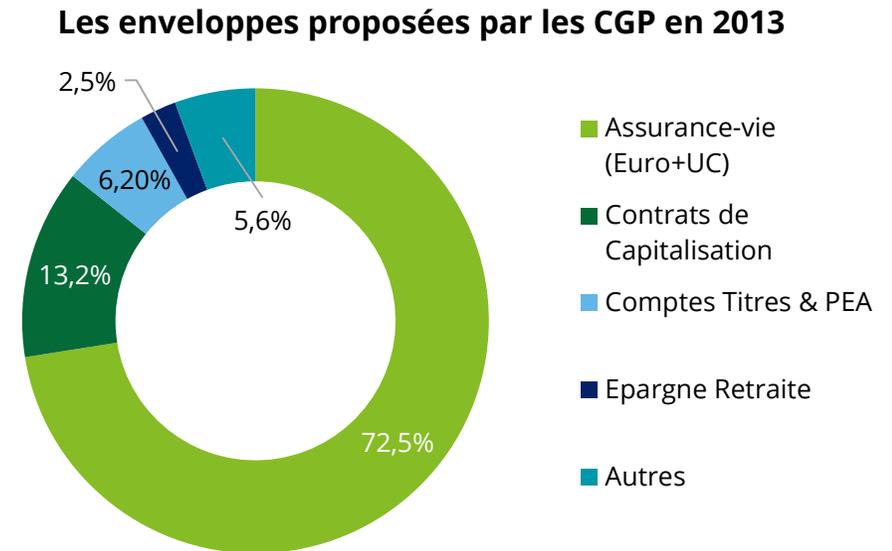
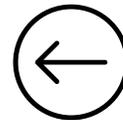
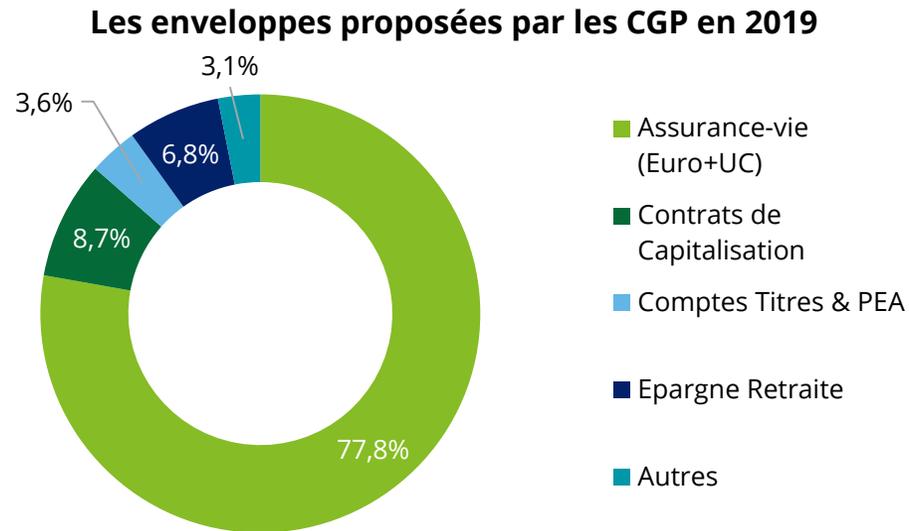


Nombre de CGP travaillant avec la plateforme (% sur panel CGP O2S)



L'assurance-vie, toujours best-seller

L'assurance-vie : toujours best-seller chez les CGP

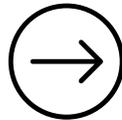
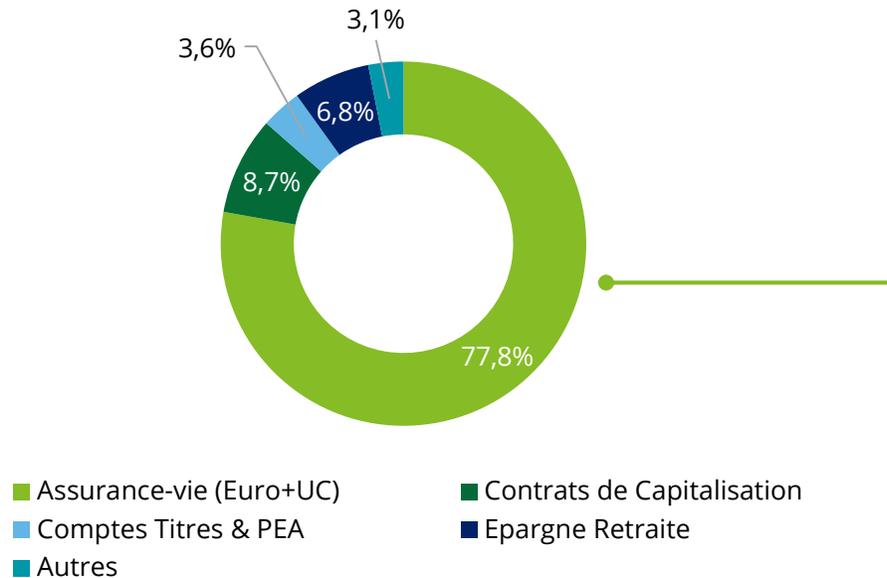


Faible évolution sur la période :

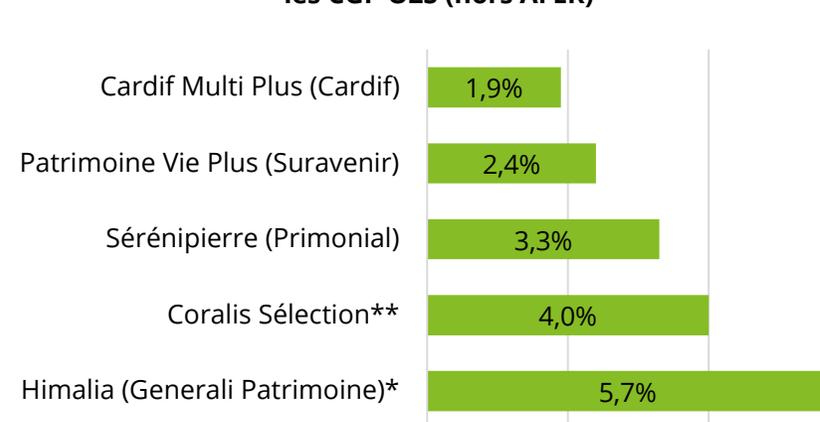
- l'assurance-vie représente près des 4/5 des enveloppes utilisées
- la forte baisse des contrats de capitalisation sans doute liée à la disparition de l'ISF (-34%)
- le presque triplement des contrats retraite (6,78% des encours vs 2,50%).

L'assurance-vie : toujours best-seller chez les CGP

Les enveloppes proposées par les CGP en 2019



Contrats Assurance-vie les plus commercialisés par les CGP O2S (hors AFER)



*La gamme Himalia (avec le contrat de capitalisation et les Fourgous) représente 7,2% des encours

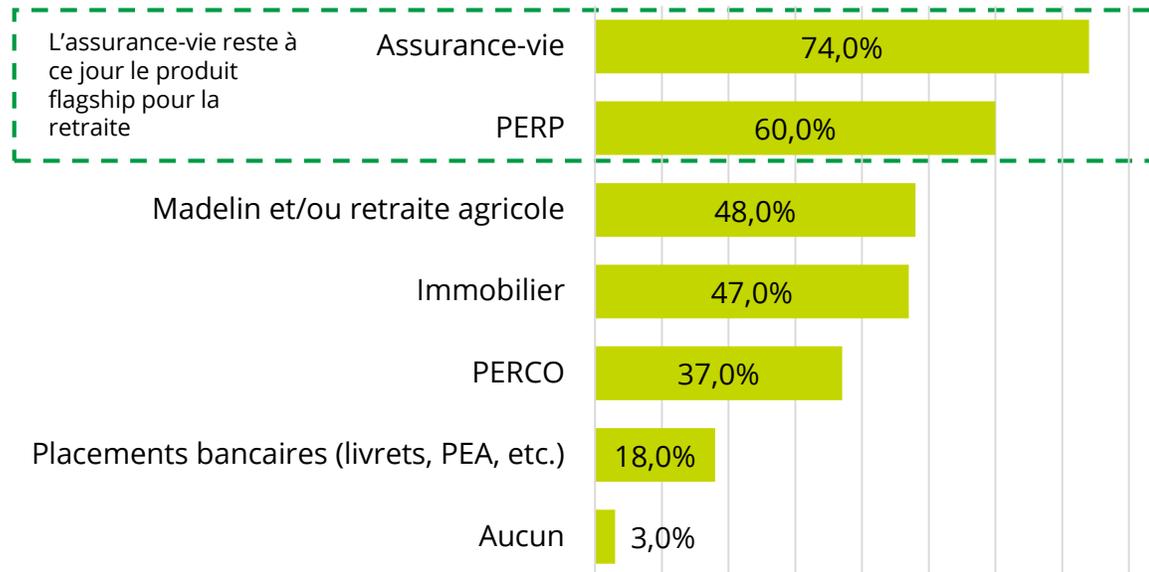
** La gamme Coralis (Capitalisation, Régularité, Fidélité, etc.) représente 5,7% des encours.

L'offre est large et profonde. O2S référence 2 681 contrats d'assurances différents (assurance-vie, contrat de capitalisation, PEP assurances, bonus de fidélité). Bien sûr, certains ne sont plus commercialisés mais toujours détenus par des clients. Mais cela illustre la profondeur de la gamme à disposition des CGP.

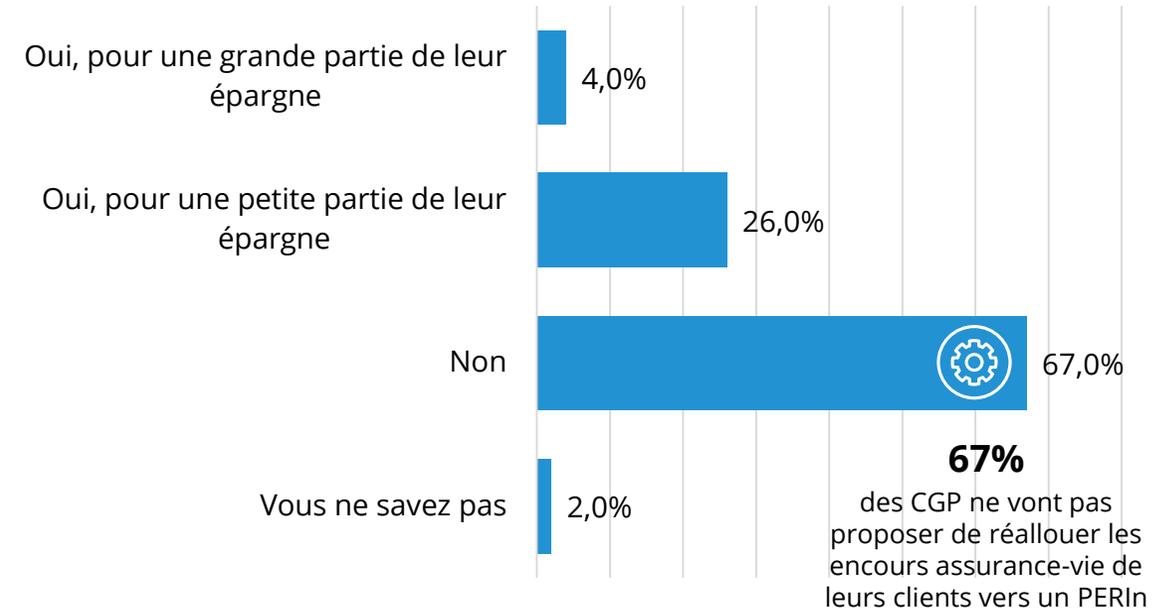
Au sein de ces enveloppes, l'offre UC est, pour la majorité des acteurs, extrêmement importante : il est quasiment systématique d'avoir plus de 200 UC référencées (70% des contrats ayant les plus gros encours) et il est fréquent d'avoir plus de 600 UC. Pour autant, cette offre ne se retrouve que peu dans les investissements UC comme nous le verrons dans l'analyse des fonds.

L'assurance-vie : toujours best-seller chez les CGP

Quels produits de retraite proposez-vous le plus à vos clients ?
(Question à choix multiple)

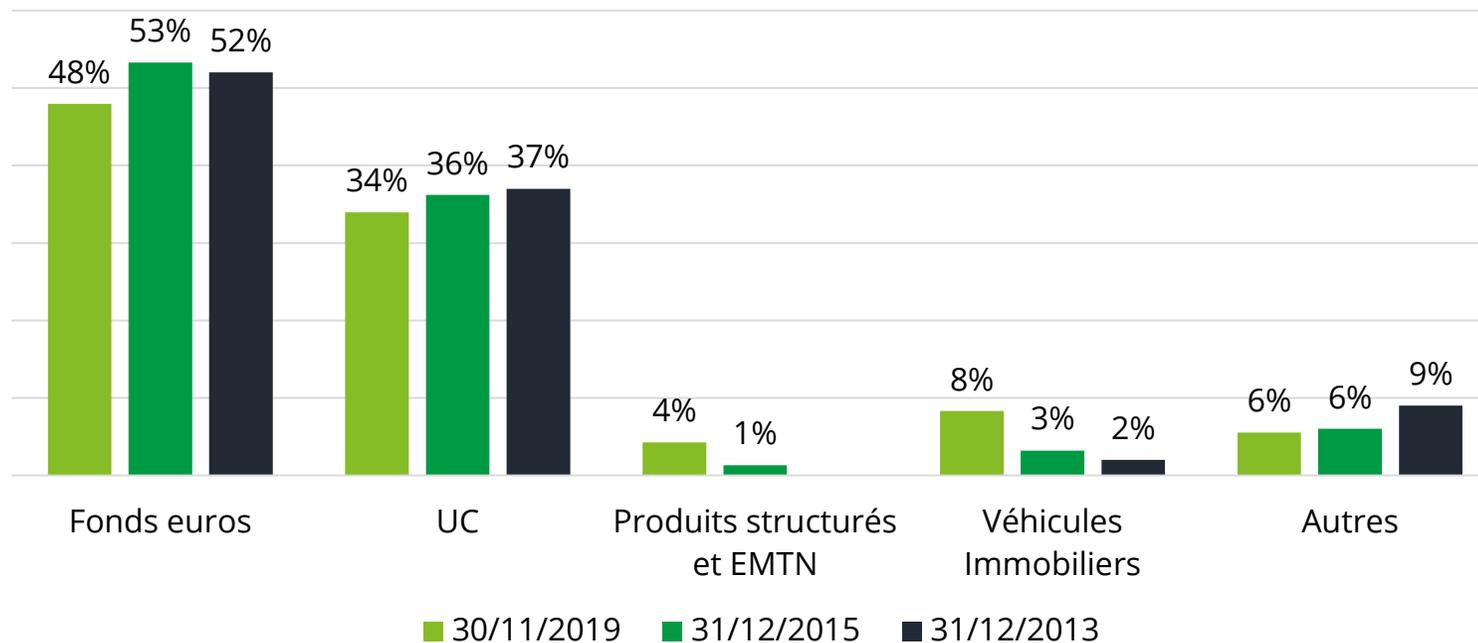


Pensez-vous conseiller vos clients de réemployer les encours de leur assurance-vie vers un nouveau PERIn?



Le Fonds Euro tient ses positions

Evolution de la composition des contrats d'assurance-vie*



Trois constats principaux :

1. la partie Fonds euro diminue sensiblement ;
2. elle ne représente que 48% des encours en assurance-vie pour les CGP (vs 79% tous réseaux confondus) ;
3. la part de l'immobilier papiers s'est fortement accrue.

* Les produits structurés étaient classés en Autres en 2013.

Le Fonds Euro tient ses positions

Assurance-vie : Generali massacre le fonds en euros

Publié le 27/09/2019 à 16h10 • Mis à jour le 27/09/2019 à 16h56

Dans un contexte de taux d'intérêts négatifs sur les emprunts d'Etat, l'assureur Generali a annoncé des mesures radicales afin de limiter l'accès et l'attractivité de ses fonds en euros. Décryptage de ces décisions, avec l'œil de l'épargnant.

par Aurélie Fardeau

Assurance-vie : après Generali, Allianz veut limiter l'accès à ses fonds en euros

Sarah Asali Publié le 26/09/2019 à 9h56 Mis à jour le 03/10/2019 à 12h42

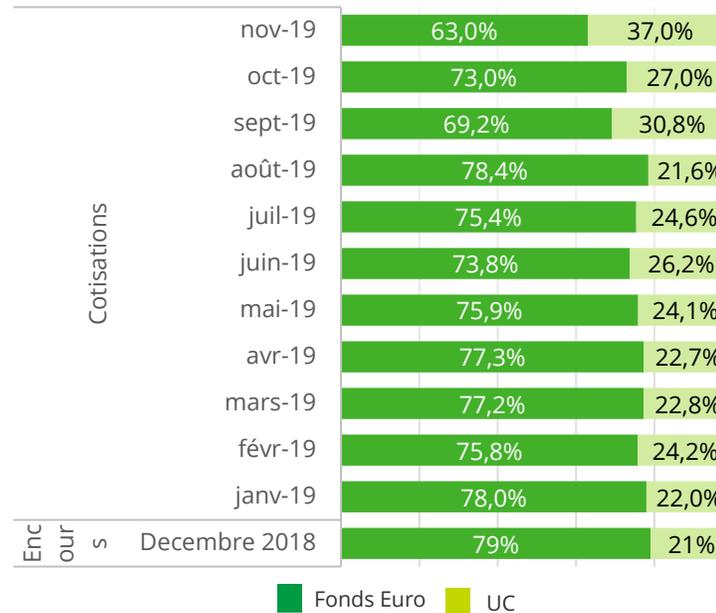
Dans une interview accordée aux Echos ce jeudi, l'assureur Allianz annonce à son tour qu'il compte instaurer des barrières à l'entrée sur les fonds en euros proposés dans ses contrats d'assurance-vie.

Assurance-vie et fonds en euros : pas de panique

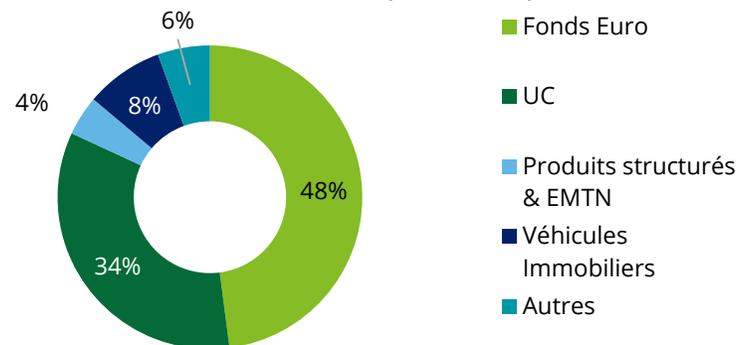
Mingzi • 31/10/2019 à 14h10

Invité de la Conférence internationale de la FFA (Fédération française de l'assurance), Bruno Le Maire, le ministre de l'Economie et des Finances, s'est exprimé sur la pérennité du modèle de l'assurance-vie et des fonds en euros.

Répartition Fonds Euro/UC sur 2019



Répartition des actifs sur les contrats d'Assurance-vie (hors AFER)



Globalement, l'assurance-vie continue de connaître le succès. La chute des marchés au quatrième trimestre 2018 a conduit à un regain d'intérêt du Fonds euro (particulièrement chez les banquiers assureurs) en dépit d'une baisse annoncée des taux de rendement. Post annonces des assureurs et devant la robustesse des marchés, les cotisations UC repartent à la hausse.

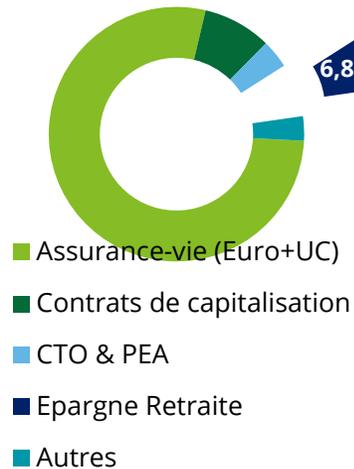
Les CGP pilotent l'arbitrage Fonds euros / UC :

- si l'on regarde mois par mois sur une période récente, nous observons qu'entre juin 2018 et mars 2019 les fonds euros se sont renforcés (+2pt) pour ensuite baisser entre mars et novembre 2019 (-0,5pt). Le fait que nous observions le stock et non pas les seules nouvelles souscriptions montre la capacité de réorientation de l'épargne par les CGP;
- pour les contrats souscrits récemment (après le 1^{er} janvier 2017), faisant la supposition que ces contrats avaient peu eu d'arbitrages et de réallocations depuis leur souscription, et donc que l'encours de ces contrats devait être proche de la répartition à la souscription. On note de manière flagrante :
 - la baisse de la part des fonds Euro (44,3%) ;
 - le poids des fonds immobiliers comme une alternative aux fonds euros (16,5%) ;
 - l'importance relative des produits structurés (6,2%).

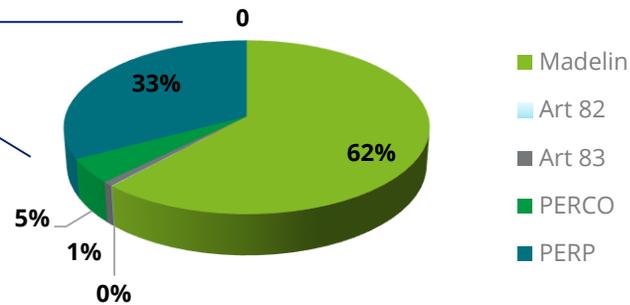
L'épargne-retraite, future enveloppe vedette

L'épargne-retraite : future enveloppe vedette

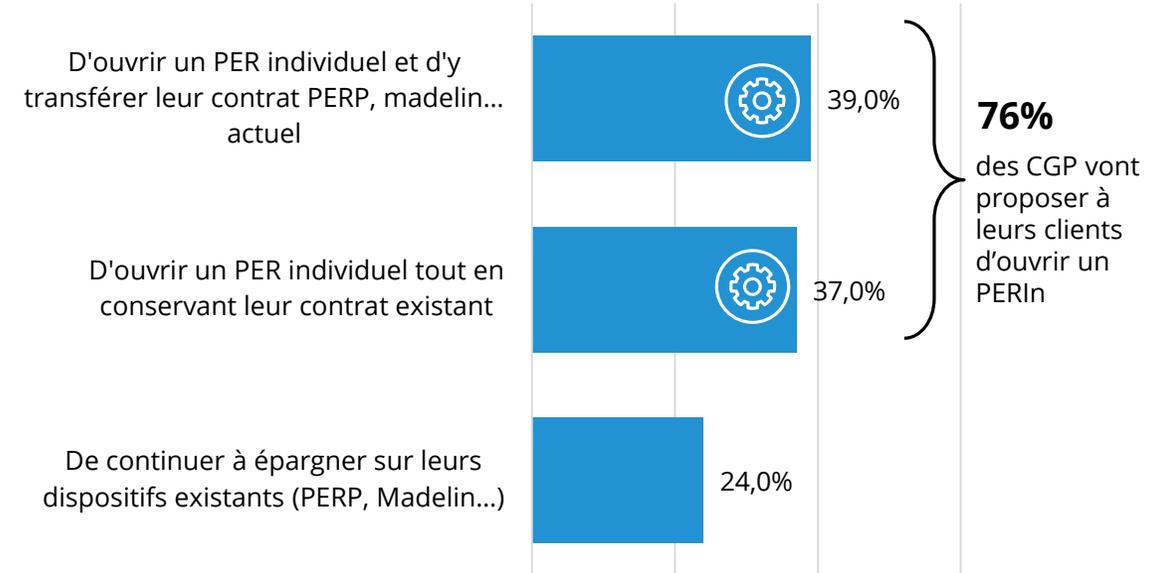
L'épargne-retraite monte en puissance



Répartition de l'épargne retraite par produits



Pensez-vous conseiller vos clients ...



L'épargne-retraite est tirée par deux types de contrats : Madelin (62% des encours retraite) et PERP (33% des encours). Suit le PERCO (5%), les produits article 83 et 82 étant anecdotiques.

Sur les Madelin, 48,55% sont investis en fonds euros, mais cela est dû à la part importante d'anciens contrats monosupport (17,79%)

Concernant les PERP, les fonds euros représentent 38,86%.

Là encore, on remarque la capacité des CGP à orienter l'épargne sur des supports en rapport avec l'horizon de l'investissement.

L'épargne-retraite : future enveloppe vedette



L'épargne-retraite supplémentaire : le parent pauvre de l'épargne en France

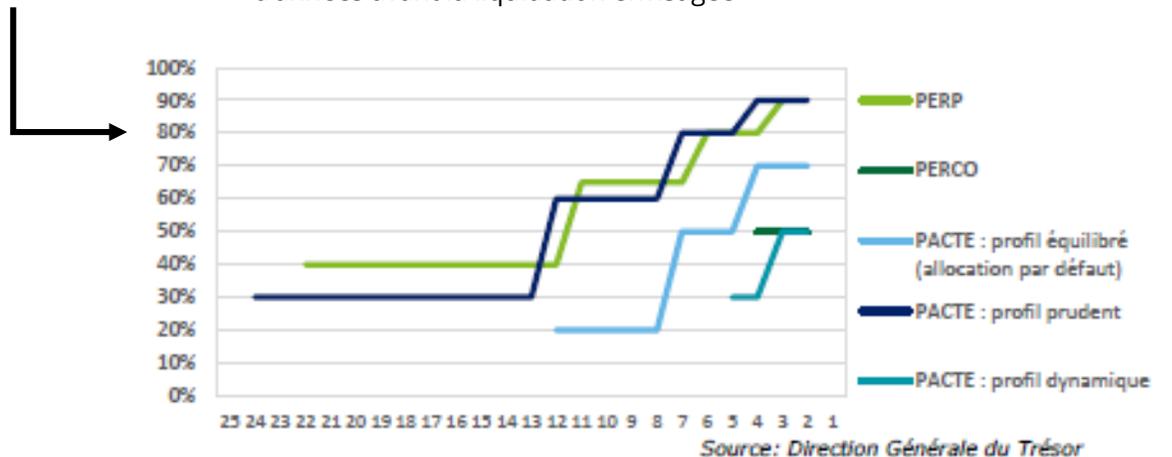
- 230 Mds d'euros d'encours (versus 700 Mds sur livrets et comptes courants et 1 700 sur assurance-vie);
- Environ 2% des prestations retraite (6 Mds d'euros par an) à comparer aux 30% au Royaume-Uni, 10% en Allemagne et 5% en Belgique;
- Les causes de cet insuccès :
 - taux de remplacement des retraites de base et complémentaire;
 - poids de l'épargne immobilière;
 - manque d'attractivité de l'offre : multiple, non mobile, soumise à des règles fiscales mouvantes;



Un mode de gestion adapté au long terme pour des professionnels de l'épargne



Gestion pilotée : part minimum d'actifs sécurisés en fonction du nombre d'années avant la liquidation envisagée



Source: Direction Générale du Trésor

Les assureurs et Eres prennent une longueur d'avance

Communiqué de presse

Le 01/10/19

Eres lance sa nouvelle offre #PACTE en architecture ouverte

L'offre Plan d'épargne-retraite Eres se décline en deux contrats exclusifs : un PER d'entreprise Eres et un PER individuel Eres.

LOI PACTE : **Generali** poursuit le déploiement de ses offres avec le PER Generali Patrimoine

Après le lancement du **PER individuel La Retraite** le 1er octobre suivi du **PER Collectif Generali** Epargne Salariale fin novembre, Generali lance Le **PER Generali Patrimoine**. Ce nouveau Plan d'épargne retraite individuel se présente comme un PER « financier » proposant plus de 250 supports d'investissement. Il s'adresse à tous types de clients individuels, qu'ils soient salariés ou non, souhaitant se constituer un complément de revenus pour la retraite. Le 12/12/2019

Aviva France crée à son tour son PER

Le 15/11/19 à 07h24

L'Agefi

L'assureur vie Aviva France annonce jeudi la commercialisation de son plan d'épargne retraite (PER) individuel, baptisé Aviva Retraite Plurielle. Ce nouveau produit, introduit par la loi Pacte, sera décliné sous trois modes de gestion : « évolutive, qui se sécurise progressivement et automatiquement à l'approche de la retraite », « sous mandat » avec Aviva Investors France ou Rothschild and Co Asset Management Europe, et « autonome, avec plus de 80 supports au choix en gestion libre ».

Pourquoi la loi Pacte est-elle une opportunité pour les CGP ?



Deux modalités de souscription

PER à titre individuel
(PERIn)



PER dans l'entreprise
(PERE)



Accessibilité et proximité des CGP aux chefs d'entreprise de taille moyenne et petite



Trois compartiments dans chacun de ces PER

Compartiment
individuel



- Versement volontaire
- Transfert des anciens contrats (PERP, Madelin, Préfon, Corem, etc.)

Compartiment
collectif



- Primes d'intéressement et de participation
- PERCO
- Jours de congés monétisés

Compartiment
catégoriel



- Cotisations obligatoires
- Versements obligatoires Article 83
- Régimes de retraite supplémentaire

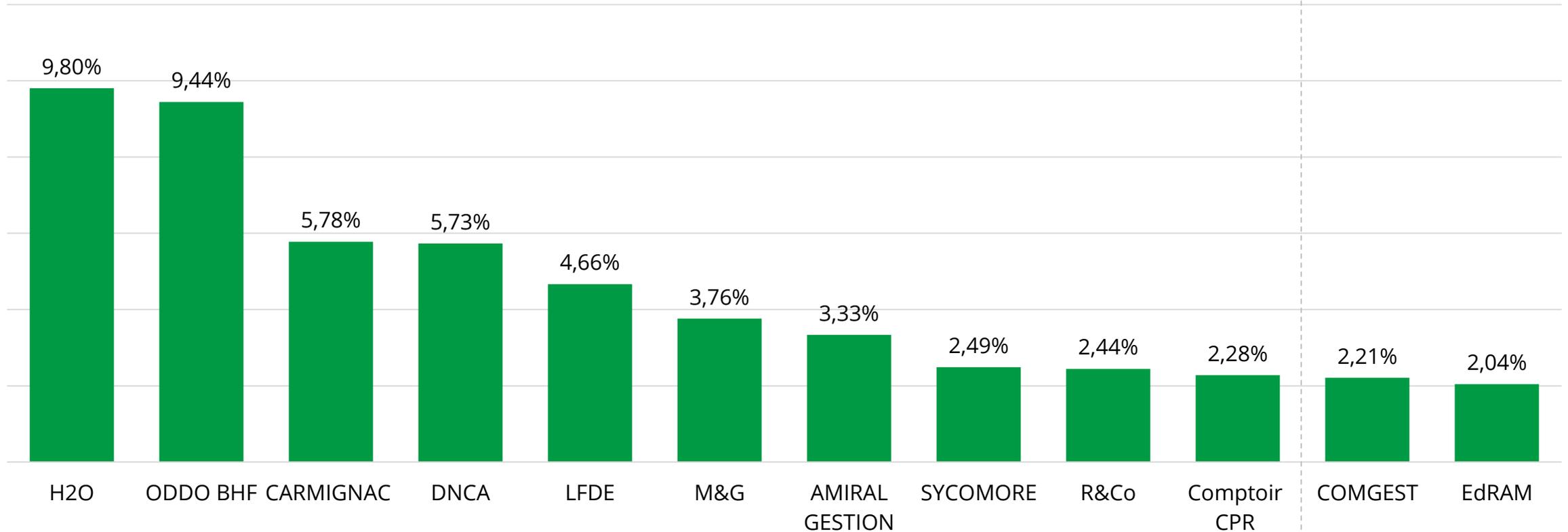
Savoir-faire et expertise des CGP

UC :

les choix des CGP

Le top 12 des sociétés de gestion

Top 12 des Sociétés de gestion fournisseurs des CGP en 2019*



* Hors Aviva Investors.

Le top 10 des SGP : le paysage a changé

Cette année :

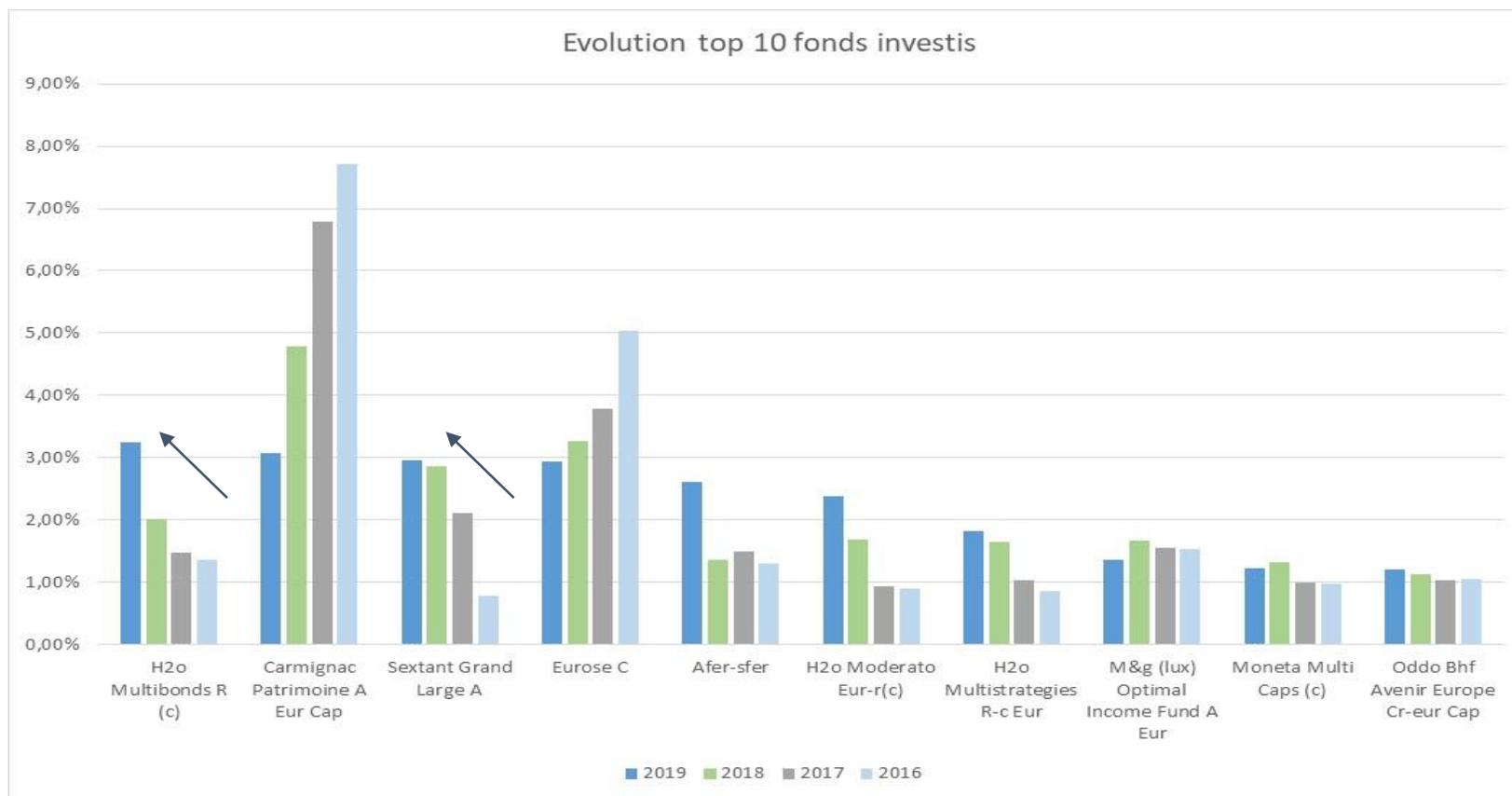
- un classement plus resserré ;
- le top 10 représente cependant près de 50% et le top 20 plus de 70% ;
- un nouveau leader multiproduit ;
- un turn-over élevé avec quatre nouvelles sociétés de gestion ;
- un marché franco-français de boutiques.

Les six premières sociétés de gestion représentaient **plus de 50% de l'encours total OPCVM, avec un leader incontesté qui totalisait plus de 18% du marché.**

Le classement en 2014



Les fonds dans lesquels les CGP investissent

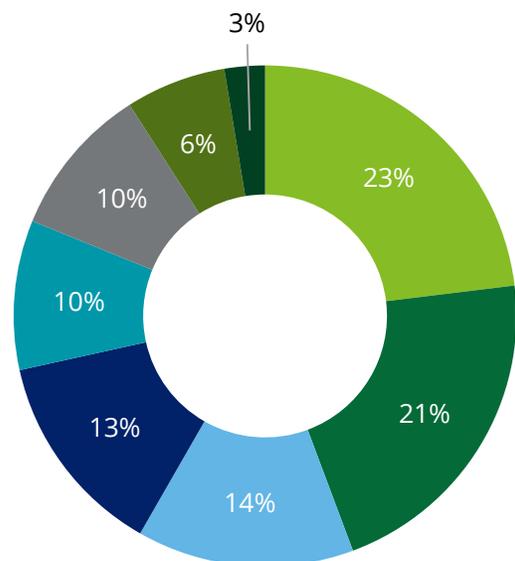


Des évolutions conséquentes dans les choix des produits :

- ainsi seuls sept fonds du palmarès top 20 des fonds les plus vendus en 2013 font encore partie du top 20 des fonds 2019 ;
- par ailleurs, les fonds patrimoniaux (notamment Carmignac Patrimoine et Eurose) trahissaient largement les précédents palmarès. Nous avons aujourd'hui une plus grande dispersion, aucune UC ne représentant plus de 3,25% ;
- plus de 6 000 fonds sont référencés, cependant en assurance-vie :
 - le top 10 des fonds investis représente 24,26% des investissements ;
 - le top 20 représente 33,89% ;
 - le top 50 représente 49,85% ;
 - le top 100 représente 63,52%.

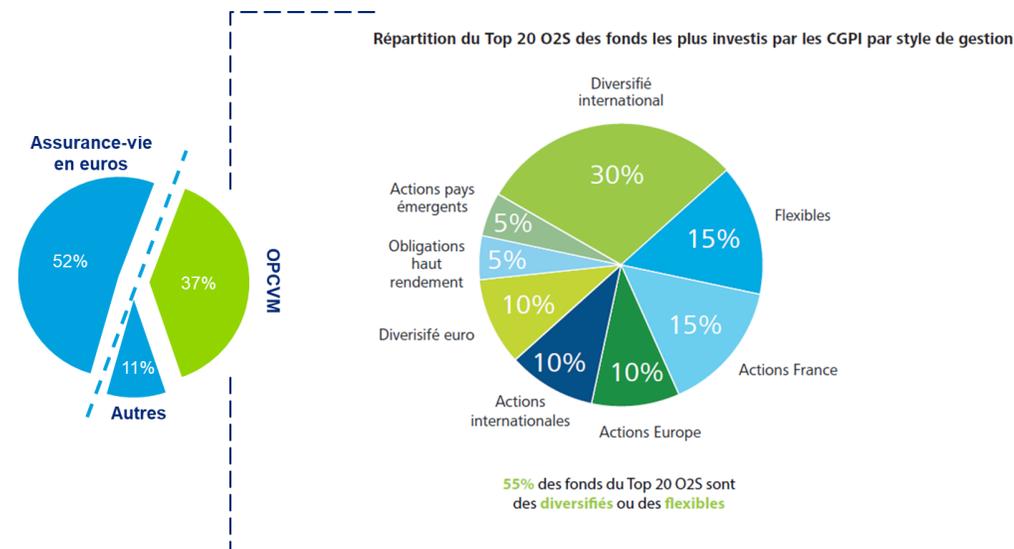
Les fonds dans lesquels les CGP investissent

Répartition du top 20 par classification



- Diversifiés Euro - Europe
- Gestion flexible internationale
- Diversifiés internationaux
- Performance absolue - multi stratégies
- Obligations internationales
- Actions France
- Actions Europe
- Actions internationale

Répartition du top 20 des fonds par classification en 2014



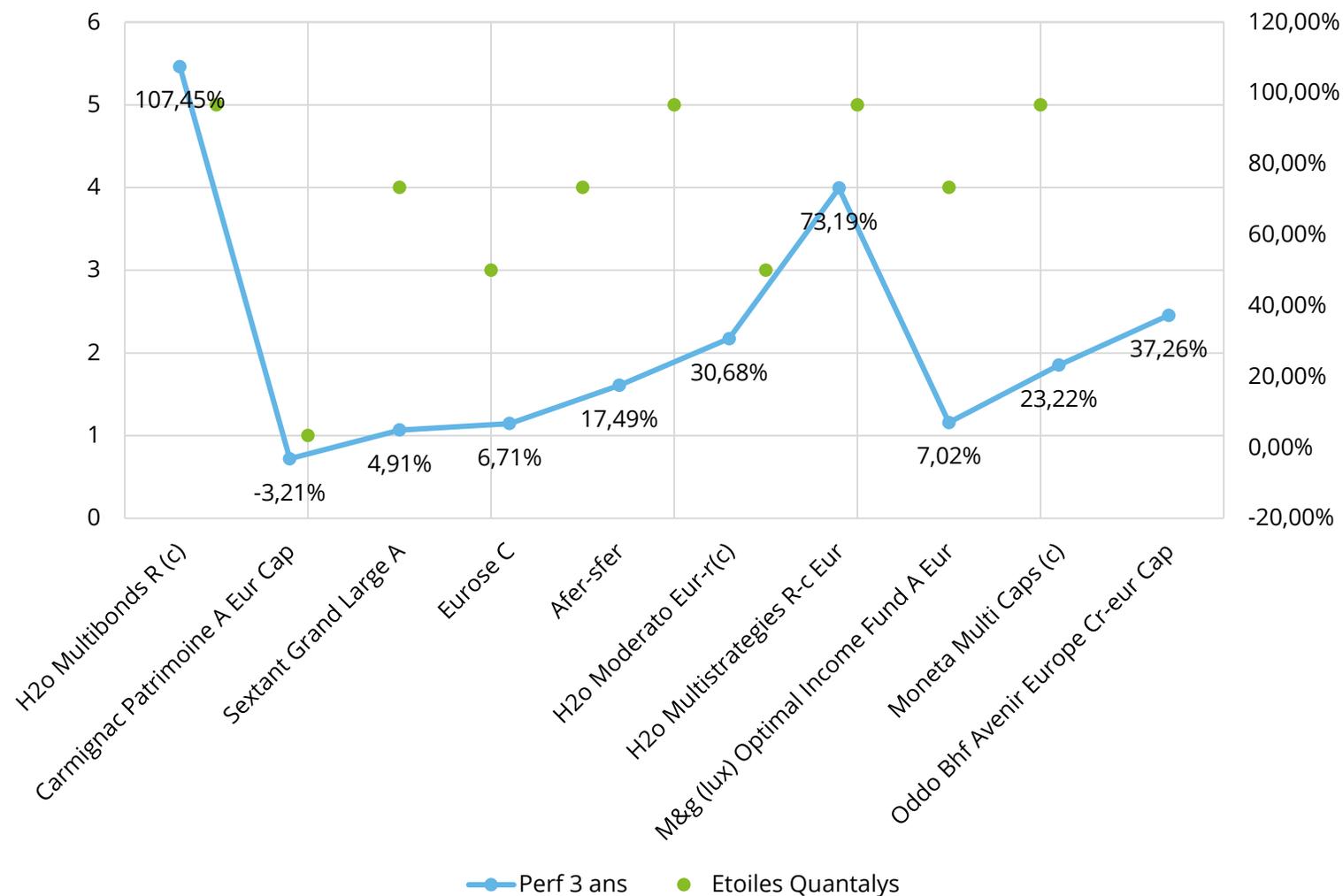
Les types de fonds utilisés restent relativement stables dans le temps (peu d'effets sur les flexibles). Entre 2016 et 2019 :

- les fonds flexibles sont passés de 45% des allocations à 41% ;
- les UC obligataires sont passées de 25 à 27% ;
- les UC actions sont passées de 30% à 32%.

Les fonds dans lesquels les CGP investissent

- 60% des fonds ont des performances sur trois ans supérieures à 15% (à comparer à un rendement annuel attendu des SCPI de 4,55% pour 2019 et 1,4% pour fonds euros) ;
- 70% des fonds ont des notes égales ou supérieures à 4 pour Quantalys ;
- près de 90% des fonds sélectionnés sont de droit français (sur base top 50).

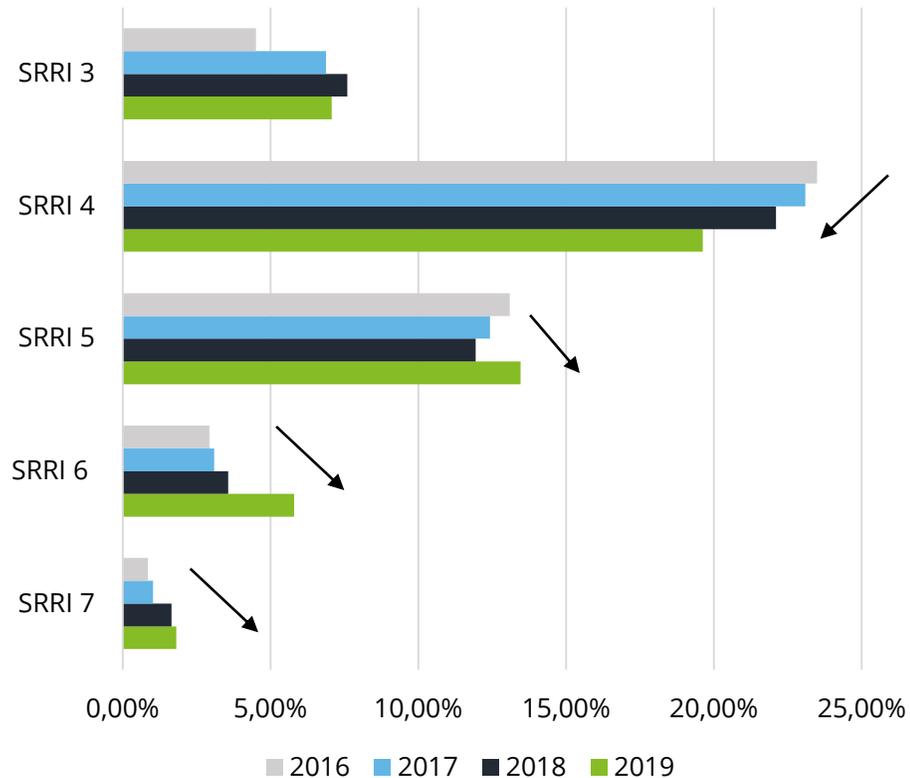
Top 10 des fonds : Etoiles/perf 3ans*



* Basé sur les informations Quantalys au 13 décembre 2019

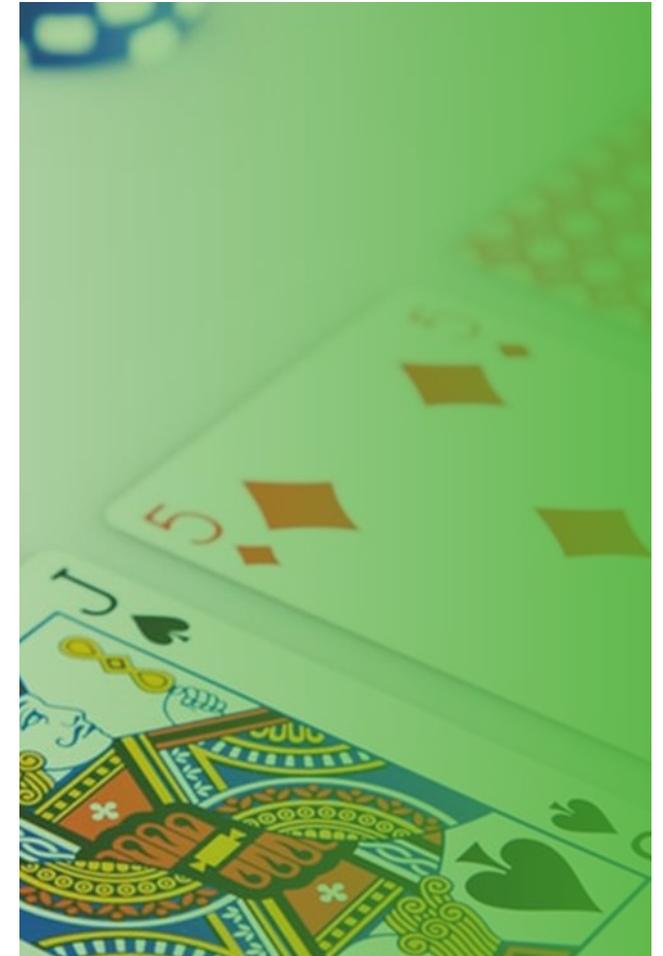
Les CGP arbitrent au profit du risque

Evolution du poids du top 50 selon leur SRI



Si l'on s'intéresse aux fonds investis selon leur indice SRI. On observe :

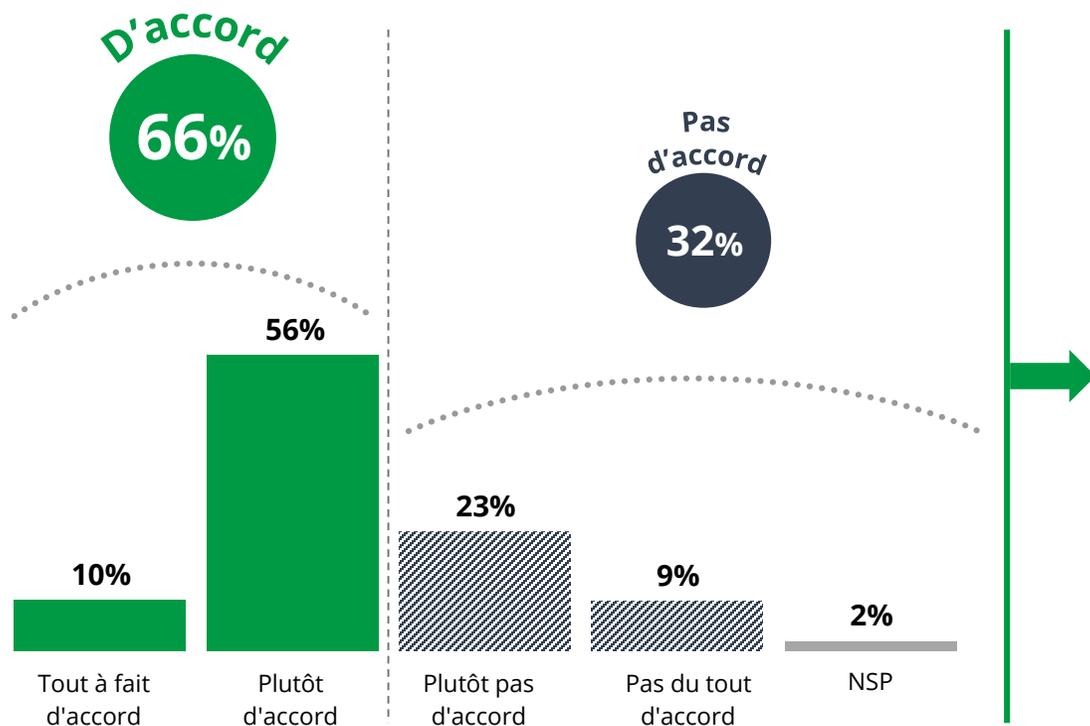
- aucune utilisation des fonds prudents. Cette classe d'actifs est allouée au fonds euros ;
- une croissance de la part des fonds les plus risqués dans les allocations (SRI 6 et SRI 7) ;
- une baisse des fonds classés 4. C'est sans doute lié à la baisse des fonds patrimoine (SRI 3 et 4).



L'investissement dans les produits responsables à confirmer

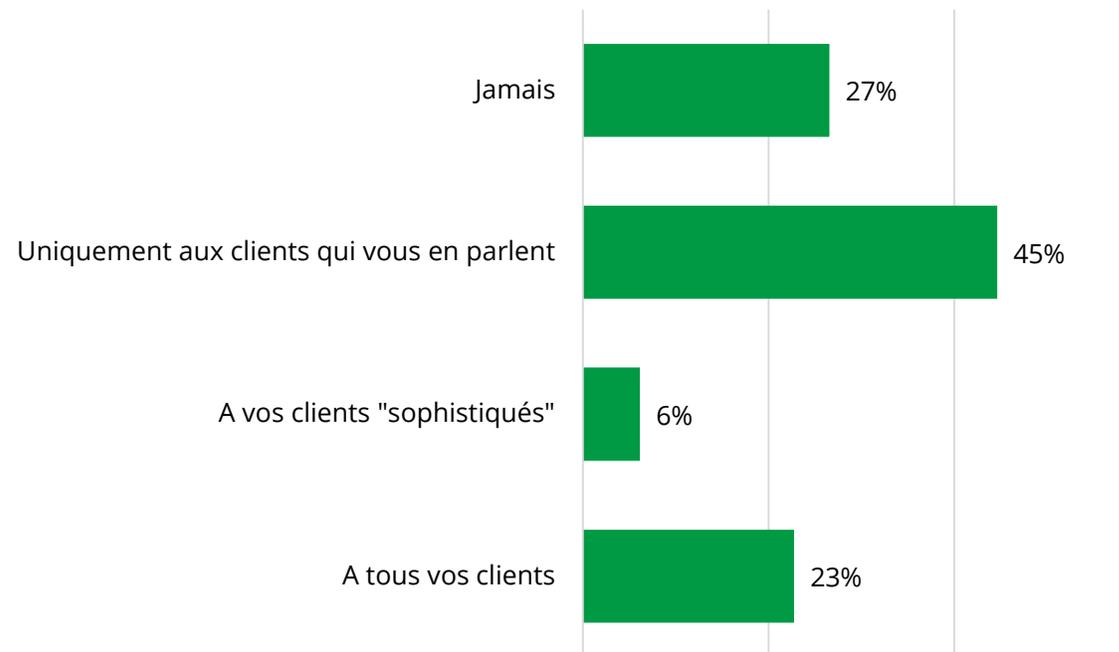
Les attentes des clients *retail*

Des produits IR seraient-ils de nature à renforcer votre confiance dans la gestion de votre épargne ?



Les réponses des conseillers

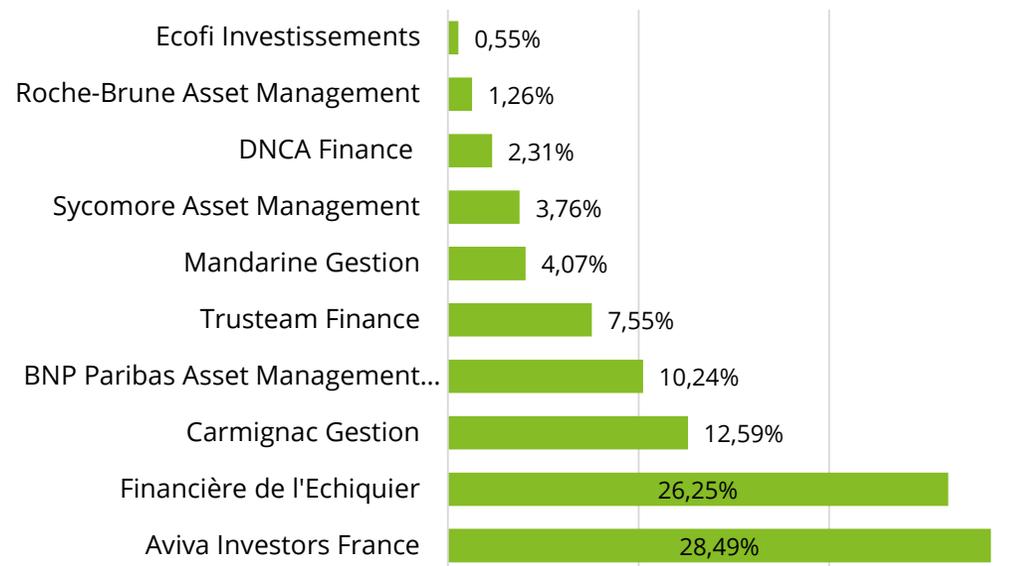
Proposez-vous des produits investissement responsable à vos clients ?



L'investissement dans les produits responsables à confirmer

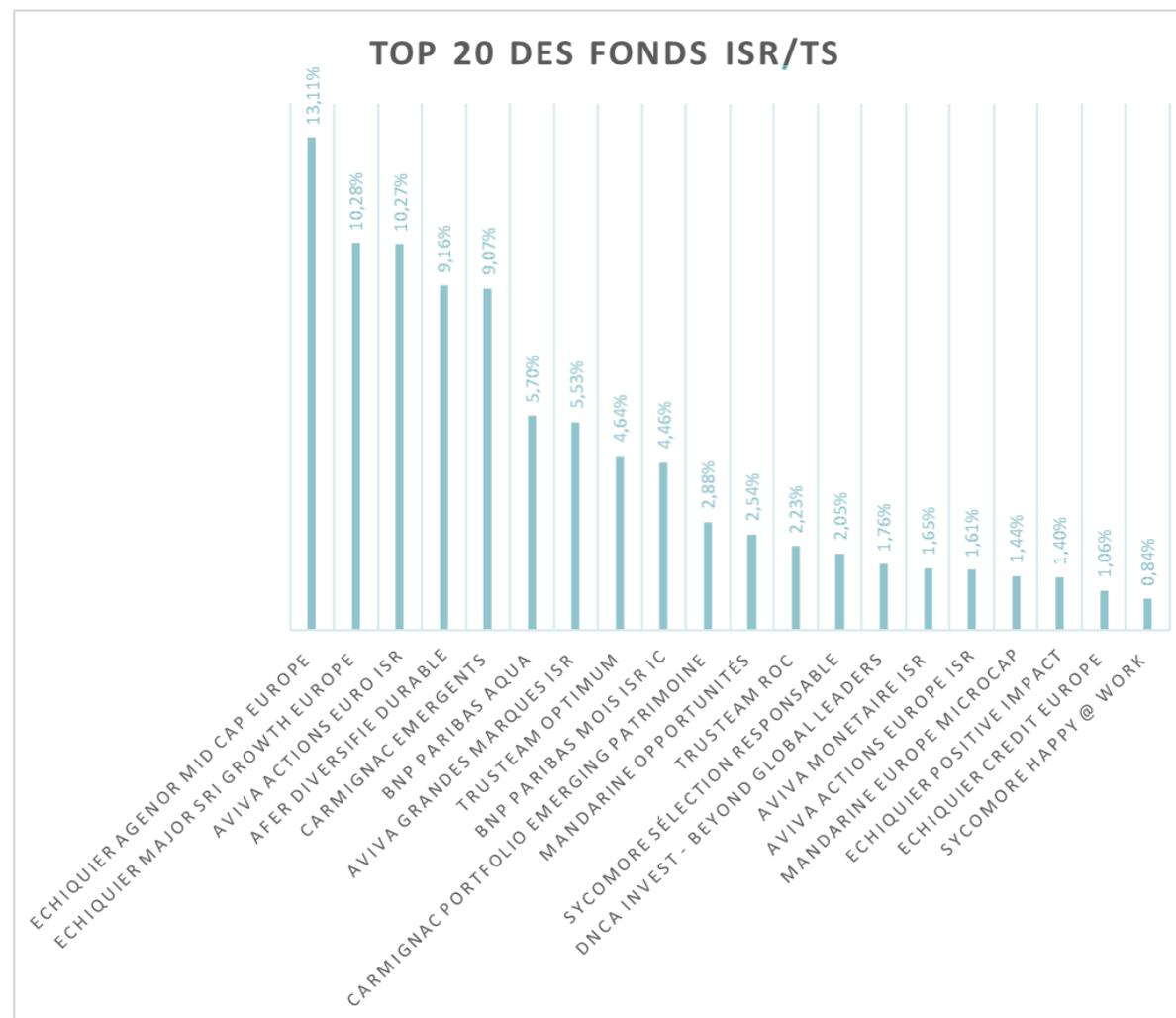
Les fonds labellisés ISR et TS* représentent chez les CGP 3,51 % (doublement sur six mois en raison de l'adoption par des fonds classiques du label) de l'encours OPCVM total (soit environ 578 M€ sur les 16,6 Md€ investis sur les OPCVM). Les encours des 10 premières sociétés de gestion représentent 97% des encours ISR/TS.

Top 10 des SGP ISR/TS



* TS: Towards Sustainability, Standard belge promu par Febelfin.

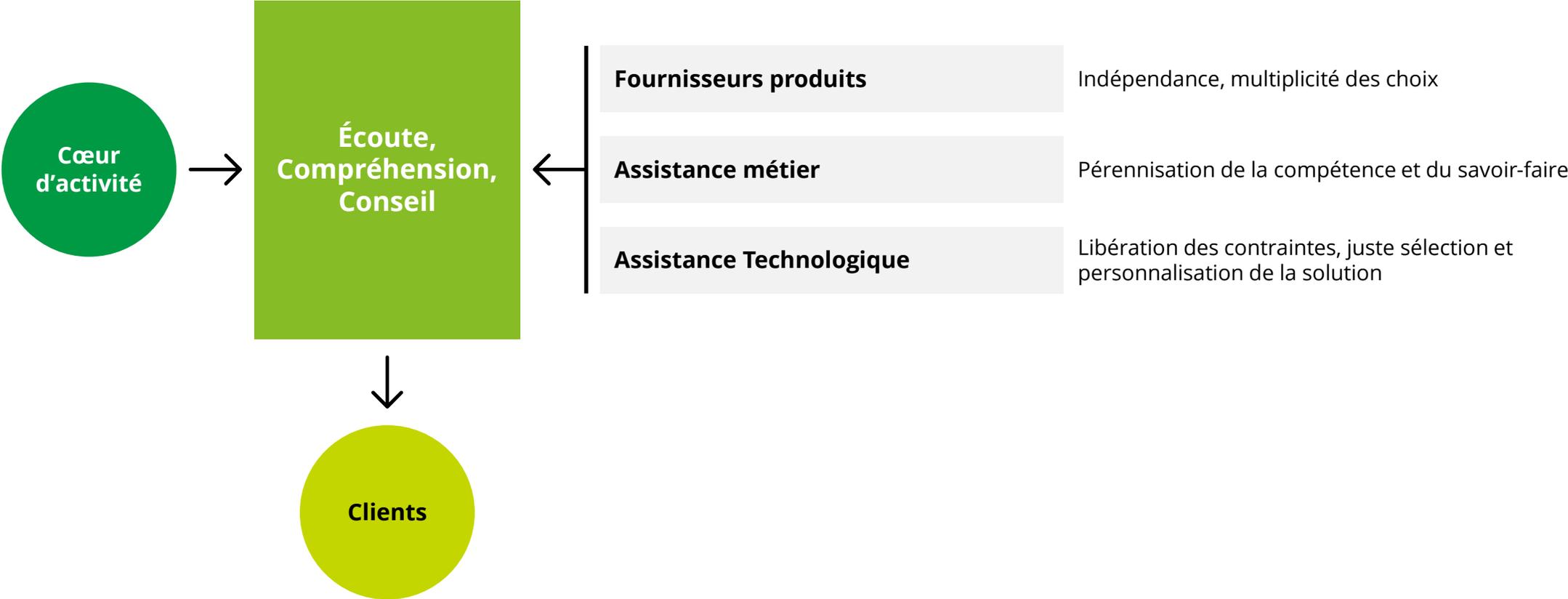
TOP 20 DES FONDS ISR/TS



CGP :

Professionnels de l'épargne de proximité

CGP : professionnels de l'épargne de proximité



Contacts

Deloitte.



Pascal Koenig
Associé,
Responsable Asset Management
pkoenig@deloitte.fr

harvest



Jean-Philippe Robin
Directeur Commercial



A propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (« DTTL »), son réseau mondial de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL (également appelé « Deloitte Global ») et chacun de ses cabinets membres sont des entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus : www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte est l'un des principaux cabinets mondiaux de services en audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory et tax & legal. Avec 312 000 collaborateurs implantés dans 150 pays, Deloitte, depuis plus de 150 ans, a su gagner par sa qualité de service la confiance de ses clients et créer ainsi la différence. Deloitte sert 80% des entreprises du Fortune Global 500®.

Deloitte France regroupe un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs. Fort des expertises de ses 6 900 associés et collaborateurs et d'une offre multidisciplinaire, Deloitte France est un acteur de référence. Soucieux d'avoir un impact positif sur notre société, Deloitte a mis en place un plan d'actions ambitieux en matière de développement durable et d'engagement citoyen.