

Gestion de patrimoine
Les conseillers indépendants

Crise de l'Euro
Demandes des clients, réponses des CGPI.

Enquête réalisée entre le 21 et le 29 novembre 2011



CRISE DE L'EURO

Demandes des clients, Réponses des CGPI

L'appréciation des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants

Dans un contexte économique et financier toujours très perturbé :

- *Comment les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants évaluent-ils l'évolution des besoins et des attentes de leurs clients ?*
- *Comment apprécient-ils les répercussions de ces événements sur leur activité ?*
- *Cette nouvelle enquête APREDIA a été menée par entretiens téléphoniques auprès de 100 Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants représentatifs de la diversité des activités, des structures et des implantations de la profession entre le lundi 21 et le mardi 29 novembre 2011.*

Conclusions de l'enquête :

- Selon les CGPI, les attentes de leurs clients sont très largement portées par un objectif de sécurisation de leur patrimoine.
- Pour les 2/3 des CGPI, leurs clients ne possèdent pas une culture financière suffisante pour comprendre la crise.
- Selon les CGPI, 49% de leurs clients évaluent avec pessimisme l'évolution de leur patrimoine financier en 2012.
- 76% des CGPI indiquent que la crise actuelle a déjà conduit leurs clients à modifier leurs arbitrages entre consommation et épargne.
- 57% des CGPI se disent optimistes sur la croissance de leur clientèle en 2012.

Enquête

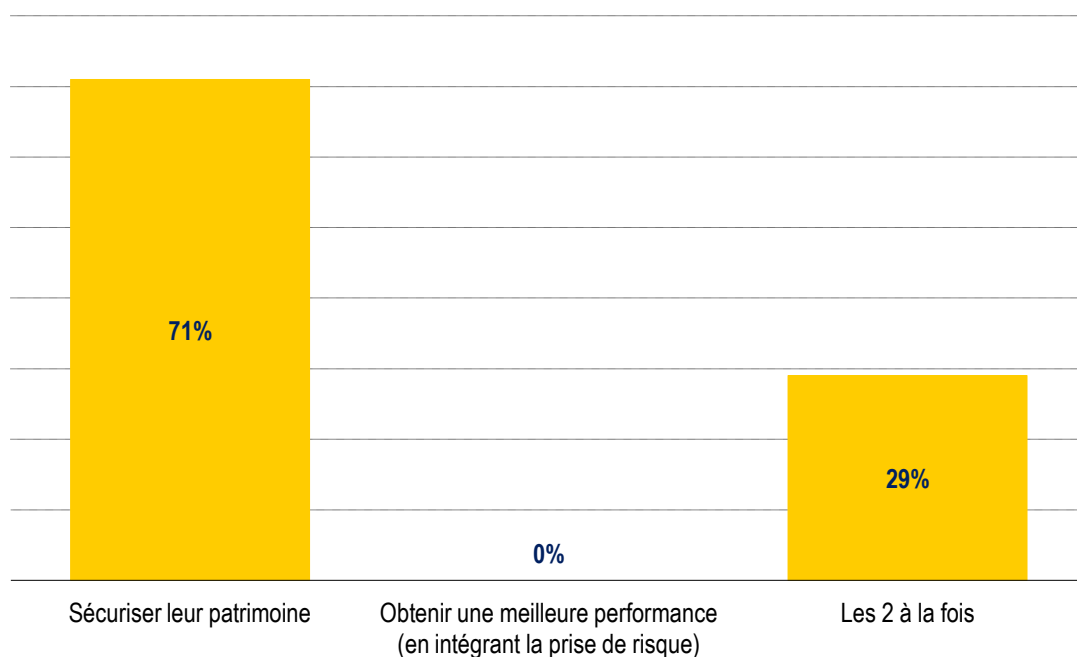
CRISE DE L'EURO

Demandes des clients, Réponses des CGPI

L'appréciation des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants

1. L'évolution des besoins des clients des CGPI pendant la crise de l'Euro

Dans cette période de crise,
quelle est la principale demande de vos clients ?

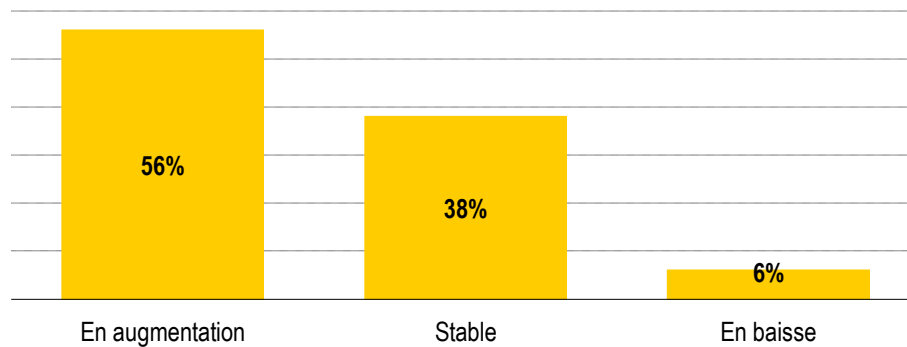


Dans cette période de crise et de très fortes incertitudes, une forte majorité (70%) des CGPI indique que leurs clients souhaitent d'abord - et dans la plupart des cas spécifiquement - sécuriser leur patrimoine.

Moins d'un tiers d'entre-eux recherchent à la fois à sécuriser leur patrimoine et améliorer la performance de leurs placements.

Enfin, portée par un contexte très volatile qui fait peser des risques importants, la recherche de la seule performance ne convainc plus du tout les clients des CGPI.

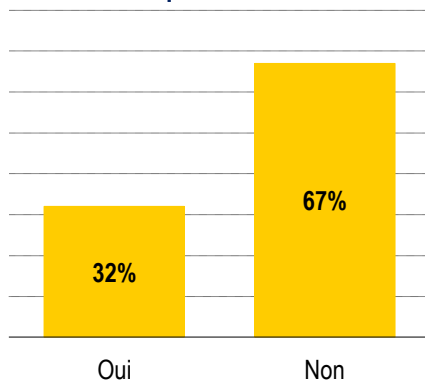
Dans cette période de crise, constatez-vous que les besoins de conseil de vos clients sont ...



La majorité de CGPI note que les besoins de leurs clients en conseil sont en augmentation (56%) ou stable (38%).

Seuls 5% de CGPI constatent une baisse des besoins de conseil de leurs clients qu'ils expliquent par une forme de « crispation » de clients désorientés face à la crise qui paralyse leur intérêt pour les investissements.

Considérez-vous que la culture financière de vos clients soit suffisante pour comprendre la crise financière que nous traversons ?



Pour les 2/3 des CGPI, leurs clients ne possèdent pas une culture financière suffisante pour comprendre la crise. Les CGPI témoignent de leurs propres efforts de pédagogie pour les éclairer sur ses mécanismes et ses enjeux.

Dans cette période de crise, quels sont les investissements privilégiés par vos clients ?

1. Assurance-vie
2. Immobilier direct
3. Immobilier indirect
4. Les livrets bancaires

Malgré le mouvement de décollecte qu'enregistre la FFSA pour septembre et octobre 2011, les CGPI témoignent que l'assurance-vie reste l'investissement privilégié par leurs clients. Cependant, seuls 43% d'entre-eux placent l'assurance-vie en 1^{ère} position. Le placement-phare des français est talonné par l'immobilier direct et indirect (40%).

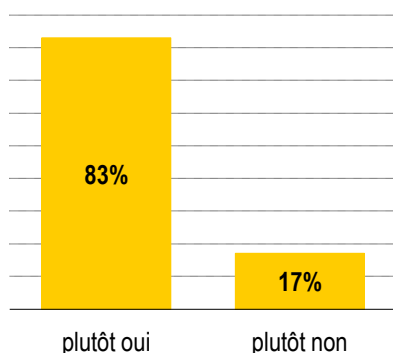
Selon les CGPI, l'intérêt de leurs clients pour les livrets bancaires reste assez marginal.

Dans cette période de crise, quels sont selon vos clients les investissements à privilégier pour préparer leur retraite ?

1. Assurance-vie
2. Immobilier direct
3. Immobilier indirect
4. Les livrets bancaires

Globalement, selon les CGPI, les choix d'investissement des clients dans un objectif de préparation à la retraite apparaissent très proches de leurs sélections d'investissement dans cette période de crise. La première place de l'assurance-vie est confortée comme celle de l'immobilier et plus particulièrement de l'immobilier direct. Les livrets bancaires apparaissent eux particulièrement en retrait dans la poursuite de cet objectif.

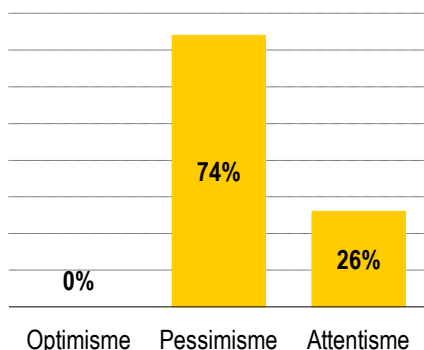
Partagez-vous leur point de vue ?



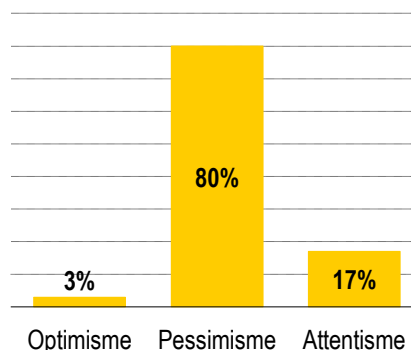
Témoins mais aussi acteurs en tant que conseils, plus de 8 CGPI sur 10 (83%) partagent le point de vue de leurs clients sur les types d'investissements à privilégier dans le cadre d'une préparation à la retraite.

CGPI, vos clients sont-ils confiants pour les 12 prochains mois en ce qui concerne...

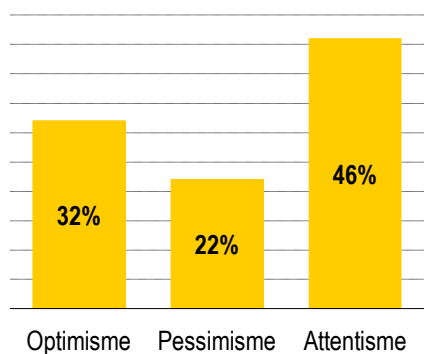
L'évolution de la situation économique de la France ?



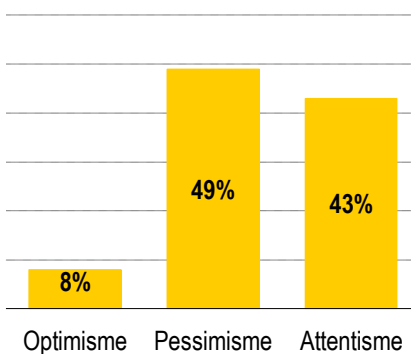
L'évolution de la situation financière de la France ?



L'évolution de leur patrimoine immobilier ?



L'évolution de leur patrimoine financier ?

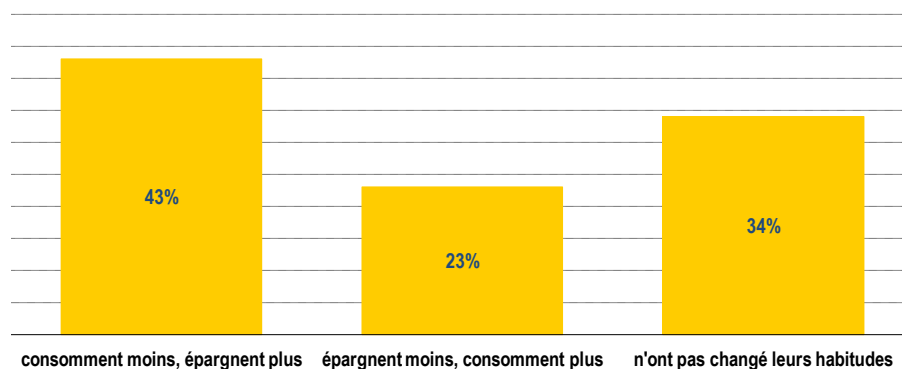


Selon les CGPI, leurs clients font preuve d'un pessimisme particulièrement marqué en ce qui concerne la situation économique (74%) et plus encore financière (80%) de la France pour l'année 2012.

Ils semblent en revanche moins inquiets en ce qui concerne leur propre patrimoine. Ainsi en ce qui concerne leur patrimoine immobilier, ils se montrent d'abord attentistes (46%) ou optimistes (32%).

Les valeurs positives ou neutres enregistrées pour l'immobilier ont en revanche tendance à reculer lorsqu'il s'agit de leur patrimoine financier. Ils se montrent alors d'avantage pessimistes (49%) ou attentistes (43%).

**Quelle tendance constatez-vous actuellement ?
Vos clients ...**

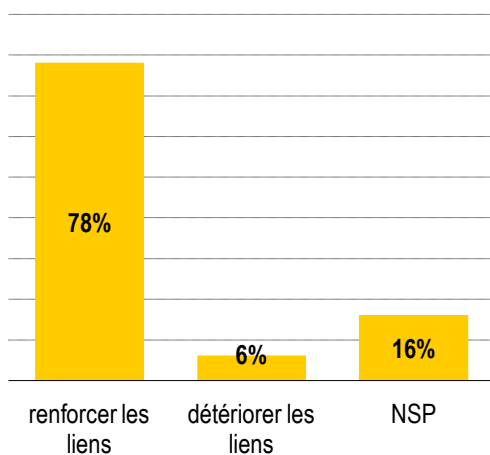


Une forte majorité de CGPI (76%) indique que la crise a déjà conduit leurs clients depuis 3 mois à modifier leurs arbitrages entre consommation et épargne. Il apparaît que les clients des CGPI tendent à renforcer leur épargne (43%) au détriment de la consommation (23%).

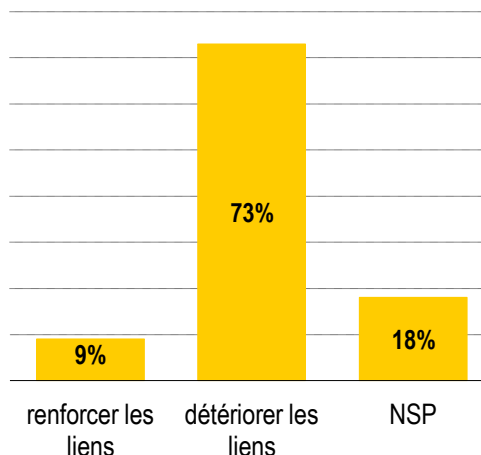
2. L'impact de la crise de l'Euro sur les relations des clients avec les Indépendants et les banques

Pensez-vous que la crise actuelle va contribuer à :

... pour les relations des CGPI avec leurs clients

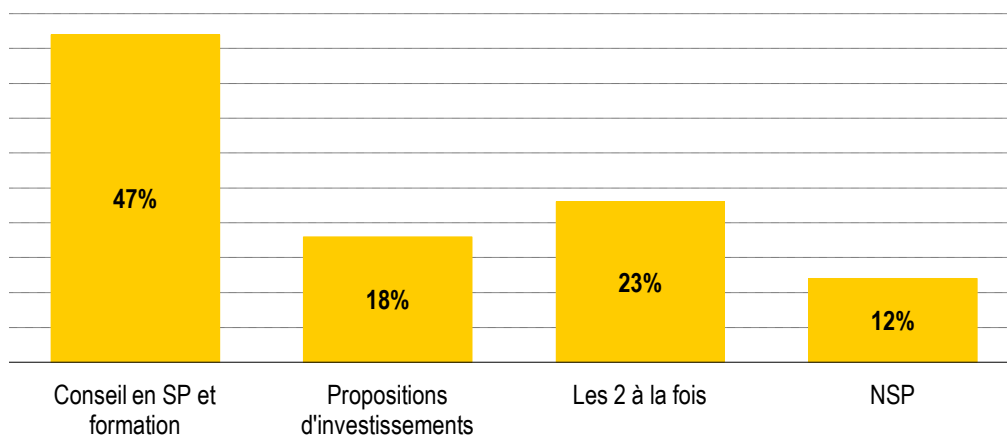


... pour les relations des banques avec leurs clients



Une très forte majorité de CGPI (78%) apparaît convaincue que la crise actuelle va contribuer à renforcer leurs relations avec leurs clients principalement grâce à leur rôle de conseil. Effet presque diamétralement opposé, ils considèrent que les relations des banques avec leurs clients vont se détériorer (73%).

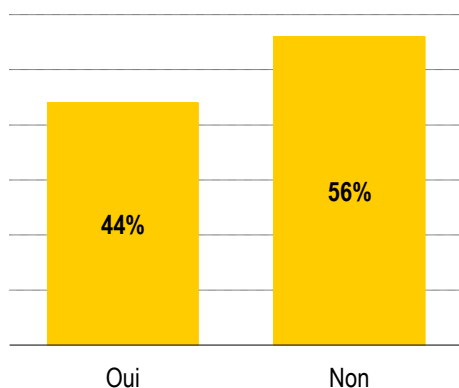
Auprès de vos clients, à quoi consacrez-vous le plus de temps ?



47% des CGPI indiquent qu'ils passent plus de temps actuellement en conseil en stratégie patrimoniale et en formation du client.

A l'inverse, seuls 18% des Indépendants disent consacrer d'avantage de temps aux propositions d'investissements.

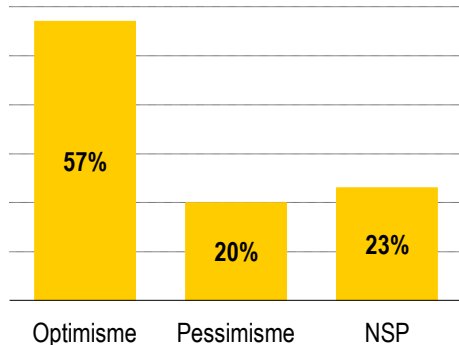
Notez-vous une augmentation sensible de nouveaux clients dans votre portefeuille depuis 3 mois ?



Depuis 3 mois, la majorité des CGPI (56%) n'enregistre pas d'augmentation sensible de leur clientèle.

Les autres (44%) indiquent une augmentation particulièrement significative pour des cabinets CGPI (10 clients en moyenne sur 3

Comment évaluez-vous l'augmentation du nombre de vos clients en 2012 ?



En ce qui concerne plus spécifiquement l'évolution du nombre de leurs clients en 2012, l'optimisme domine chez les CGPI (57%) qui voient dans la qualité de la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients, leur exercice de la mission de conseil de qualité et la pédagogie, leurs meilleurs atouts.

Les CGPI pessimistes ne représentent que 20%.