

KANTAR



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Baromètre du marché des CGP

16^{ème} édition | 2022



16^{ème} édition

Baromètre du marché des CGP

Pascal Perrier, BNP Paribas Cardif France
Directeur Réseaux CGP - Courtiers & E-Business

Guillaume Saint, KANTAR
Directeur Compréhension des stratégies marchés & consommateurs

- 1 Le contexte géopolitique actuel n'a pas entamé le moral des CGP en dépit d'une inquiétude grandissante p.4
- 2 Les CGP ressentent une forte inquiétude de leurs clients et élargissent l'éventail de leurs solutions d'investissement pour conjuguer rendement et sécurité p.9
- 3 L'investissement responsable suscite un engagement élevé de la part des CGP qui ont conscience de leur rôle à jouer p.15
- 4 Les CGP se montrent sereins face à la structuration de leur marché p.19
- 5 La satisfaction des CGP envers leurs fournisseurs est en hausse, portée par une meilleure relation commerciale et un meilleur traitement des dossiers p.22

Rappel de la méthodologie



231 CGP interrogés online

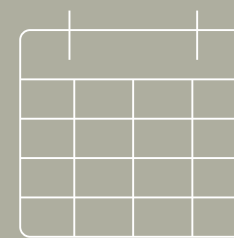
Une **mobilisation en hausse** des
CGP sur cette 16^{ième} édition

Nombre de contacts : 1 886 *(vs 3000 en 2021)*
Taux de retour : 12% *(vs 7% en 2021)*



Un format réinventé

Un questionnaire co-construit
avec les CGP



Dates de terrain

du 24.05.2022
au 20.06.2022

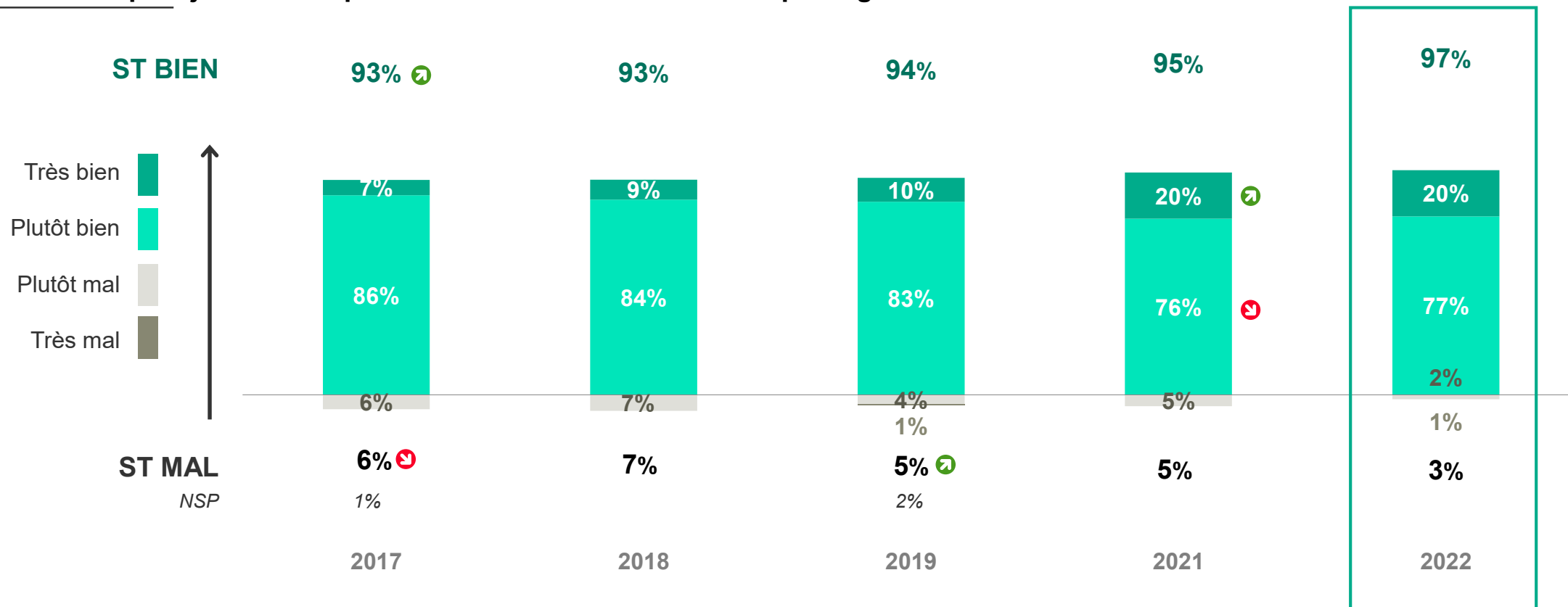
1

Le contexte géopolitique
actuel n'a pas entamé le
moral des CGP en dépit
d'une inquiétude
grandissante



Le contexte géopolitique actuel n'a pas impacté le moral des CGP, toujours à un haut niveau

Diriez-vous qu'aujourd'hui la profession des CGP en France se porte globalement...?




En %
Base : CGP 2022 (231) | Q1

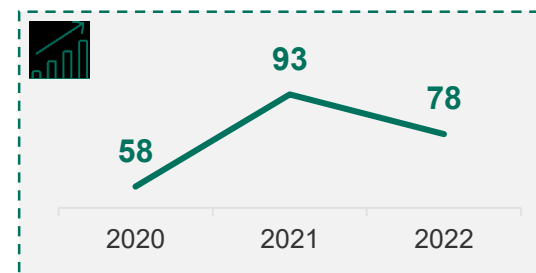
↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Une majorité des CGP reste confiante pour leur activité même si le contexte actuel génère une inquiétude grandissante



Concernant les perspectives des 12 prochains mois, êtes-vous confiant(e) ou inquiet(e) pour votre activité ?



78% 
Confiant
(95% en 2021)



En %
Base : CGP (231) | Q2

  Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

La recherche de solutions d'investissement adaptées au contexte inflationniste et la réglementation constituent les principaux enjeux de la profession

Aujourd'hui, quels sont vos trois principaux défis pour votre activité ?

Nouveauté 2022

Trouver des solutions d'investissement adaptées au contexte économique



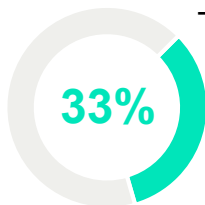
S'adapter aux nouvelles réglementations



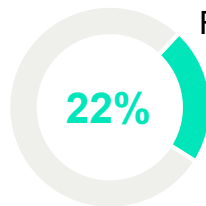
Gérer les allocations d'actifs



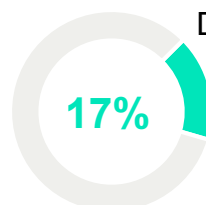
Trouver de nouveaux clients



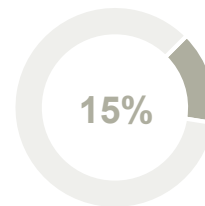
Fidéliser vos clients



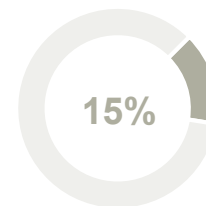
Développer la facturation d'honoraires



Recruter du personnel



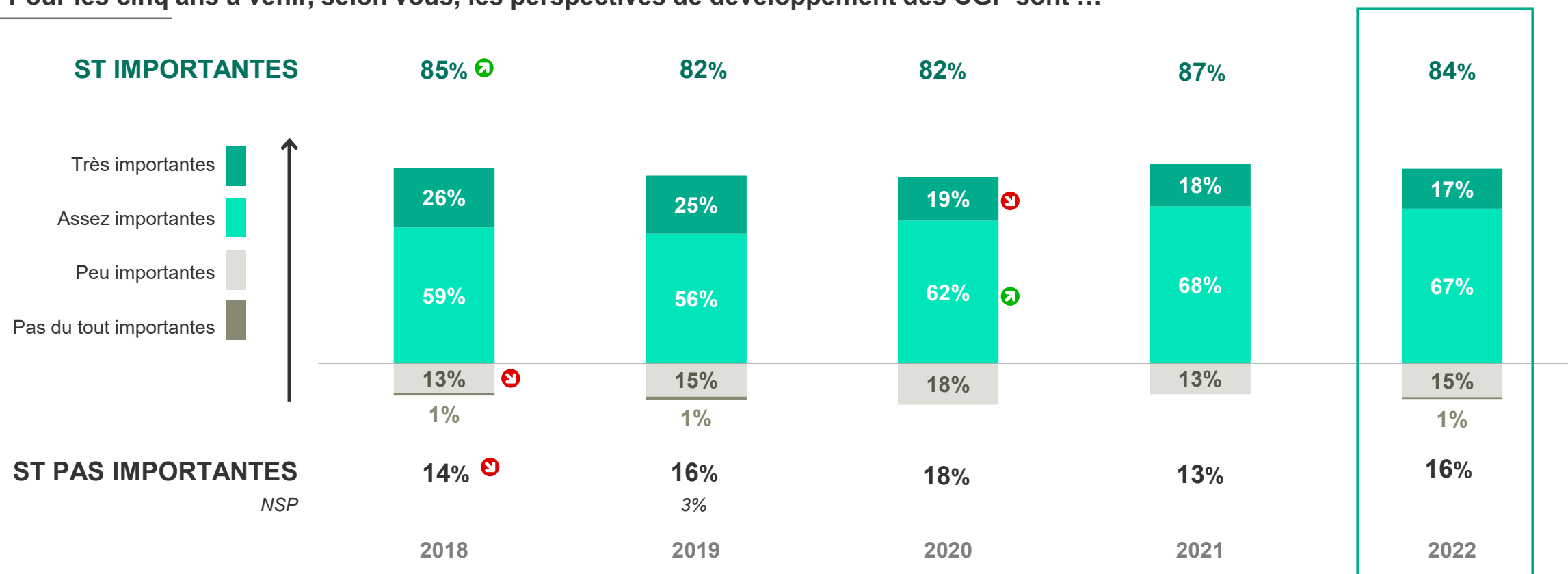
Prévenir les cybers-risques



En %
Base : CGP (231) | Q6

Les perspectives de développement à plus long terme restent positives

Pour les cinq ans à venir, selon vous, les perspectives de développement des CGP sont ...



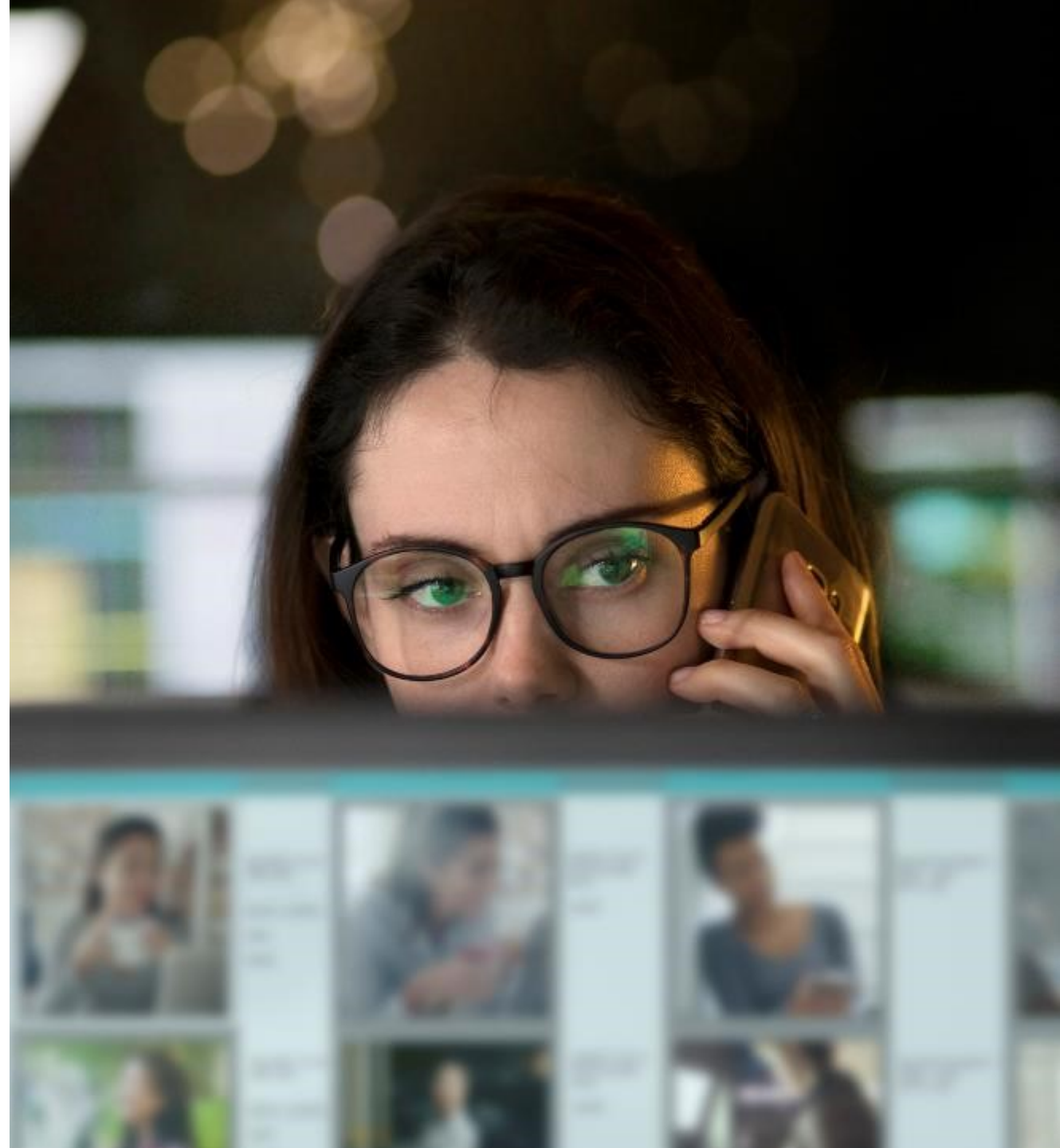
En %
Base : CGP (231) | Q39

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

ATTENTES DES CLIENTS
SOLUTIONS PROPOSEES PAR LES CGP

2

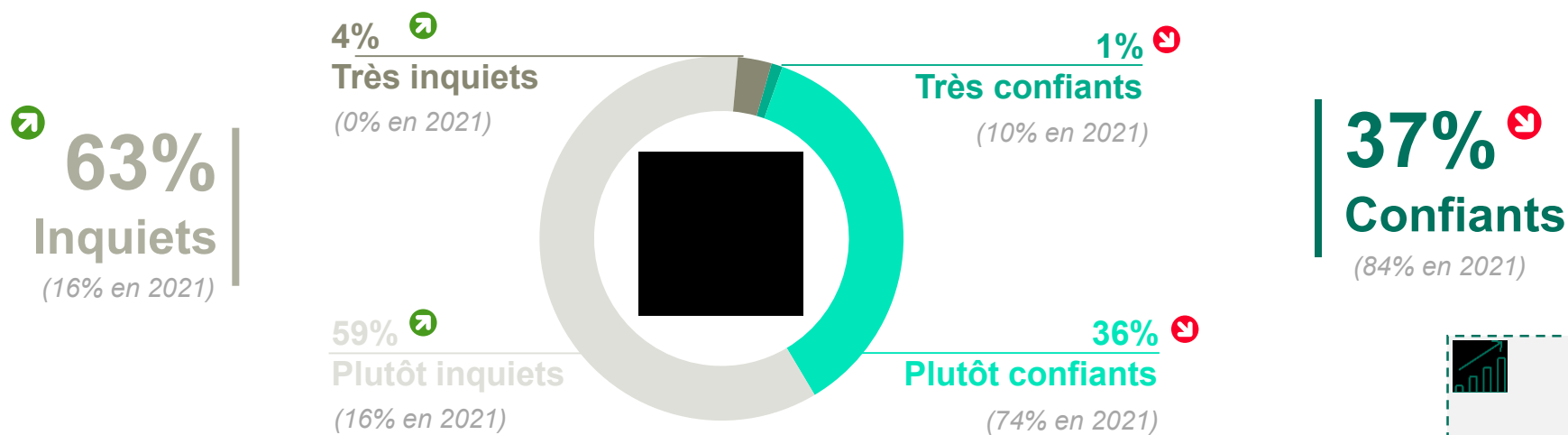
Les CGP ressentent une forte inquiétude de leurs clients et élargissent l'éventail de leurs solutions d'investissement pour conjuguer rendement et sécurité



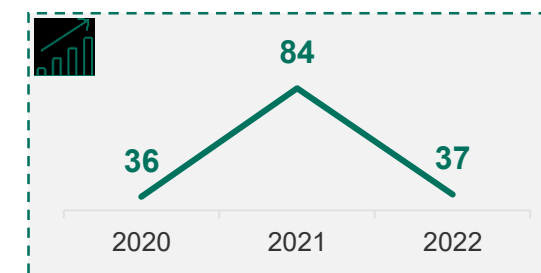
Une hausse de l'inquiétude ressentie chez les clients, comparable à son niveau de 2020

Aujourd'hui quel est l'état d'esprit de vos clients vis-à-vis de leurs placements, dans le contexte géopolitique actuel ?

Clé de lecture : 63% des CGP estiment que leurs clients se sentent inquiets vis-à-vis de leurs placements.



37% Confiants (84% en 2021)



En %
Base : CGP (231) | Q7

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Une inquiétude qui se traduit par une réorientation des placements vers des solutions moins risquées

Dans le contexte géopolitique actuel, vos clients ont-ils cherché à...

Clé de lecture : 66% des CGP estiment que leurs clients ont cherché à décaler ou reporter certains placements financiers.



66%

Décaler ou reporter certains placements financiers qu'ils envisageaient de faire

(66% en 2021)

(69% en 2020)



66% ↗

Orienter leur placement vers des fonds moins risqués

(58% en 2021)

(41% en 2020)



46% ↘

Profiter des opportunités de marché

(86% en 2021)

(77% en 2020)

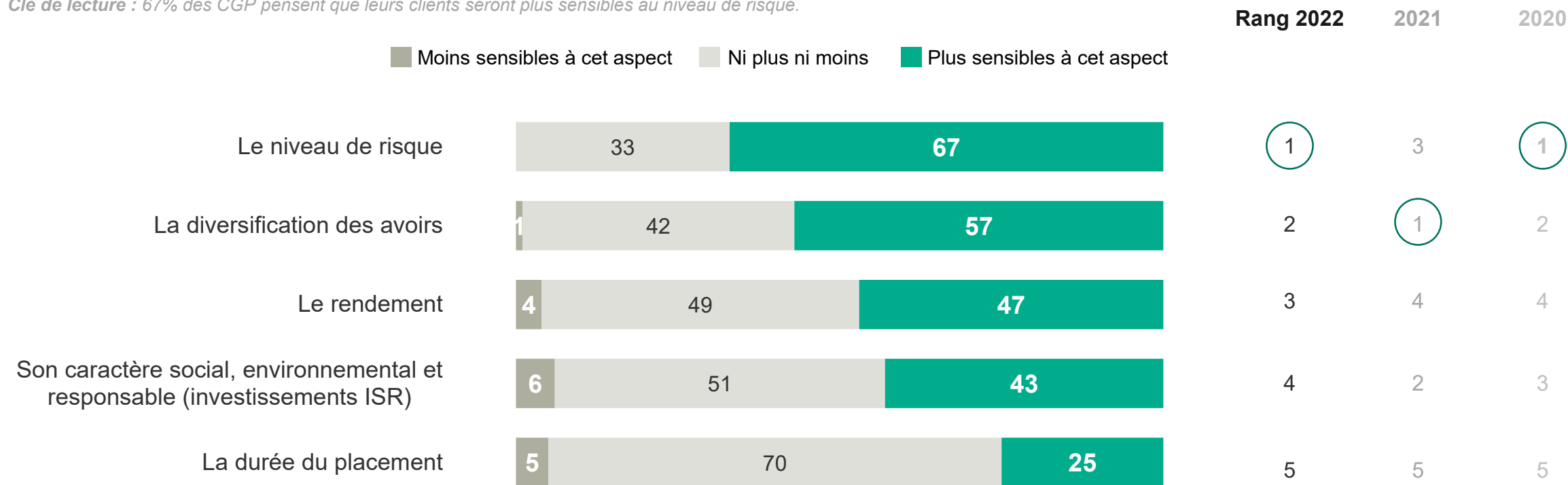
En %
Base : CGP (231) | Q8

↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Dans un contexte d'inquiétude face à la volatilité des marchés, les CGP anticipent un recentrage des attentes clients vers la sécurité des placements et la diversification

Au cours des prochains mois, vos clients seront-ils plus sensibles, ni plus ni moins sensibles ou moins sensibles aux aspects suivants concernant leurs placements ?

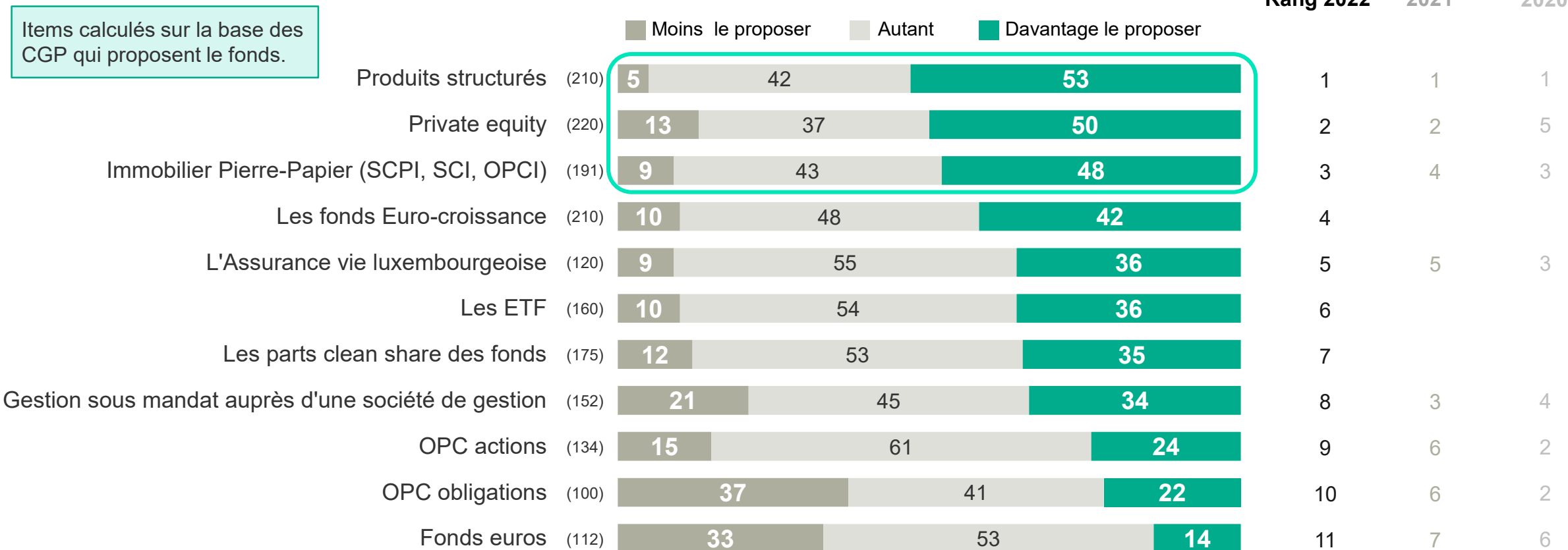
Clé de lecture : 67% des CGP pensent que leurs clients seront plus sensibles au niveau de risque.



En %
Base : CGP (231) | Q11

Les CGP diversifient leurs fonds avec un contexte très favorable aux produits structurés, au private equity ou encore à l'immobilier Pierre-Papier

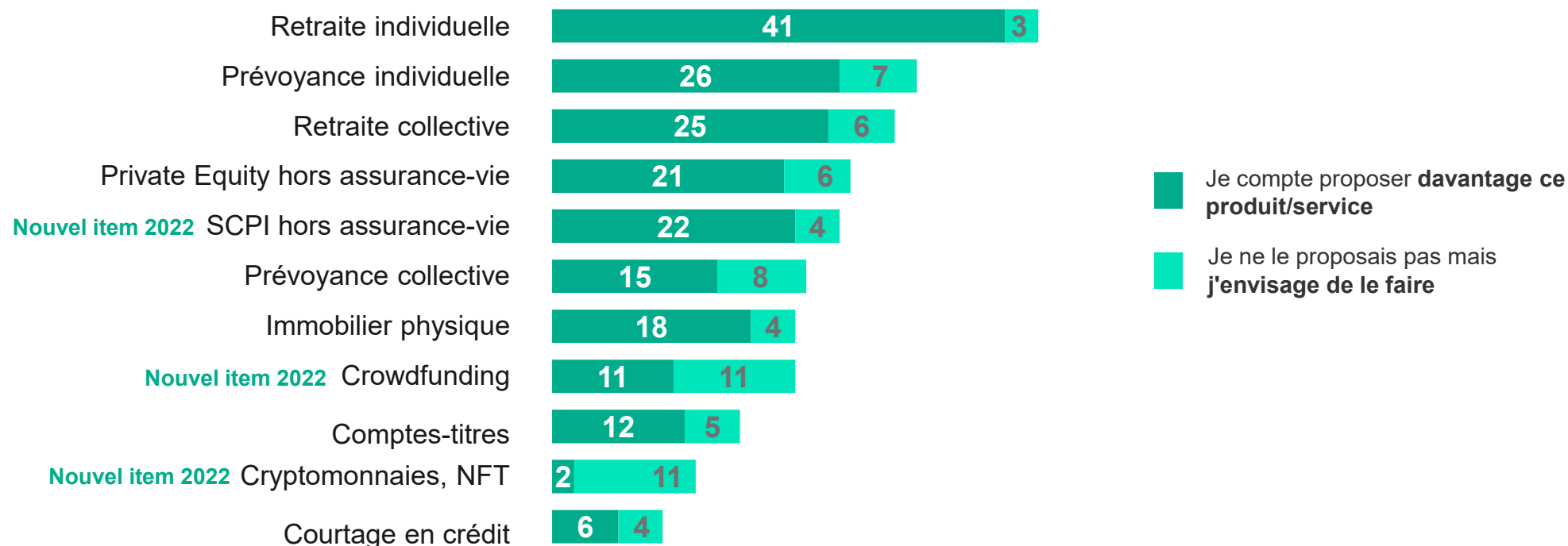
Au cours des prochains mois, dans le cadre de l'assurance-vie, comptez-vous proposer moins, autant ou davantage les solutions d'investissement suivantes ?



En %
Base : CGP (231) | Q10 (présentée hors 'Ne propose pas ce support')

Les CGP comptent proposer en priorité les produits de prévoyance et de retraite, en complément de l'assurance vie

En dehors de l'assurance vie, pour chacun des produits ou services suivants, merci d'indiquer si vous comptez le renforcer ou non dans votre portefeuille d'activité d'ici deux ans ?



En %
Base : CGP (231) | Q13

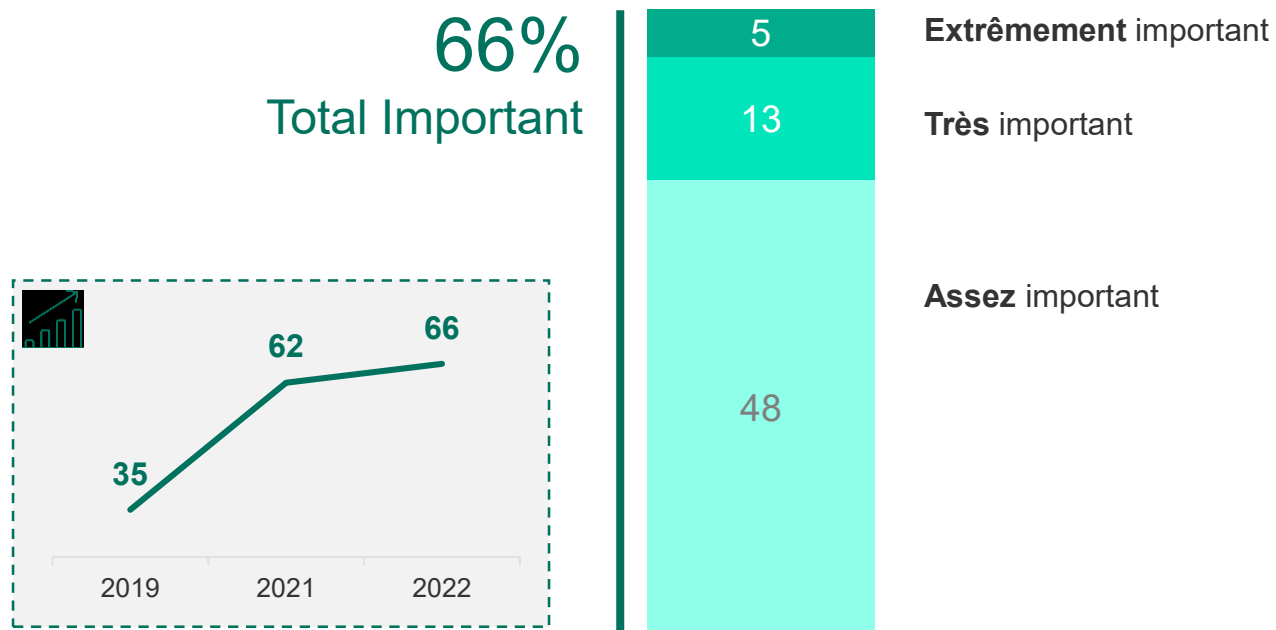
3

L'investissement responsable suscite un engagement élevé de la part des CGP qui ont conscience de leur rôle à jouer



L'importance accordée par les CGP à la dimension ISR dans le choix d'un fonds, est multiplié par deux en trois ans

Quand vous choisissez un fonds, son caractère ISR est-il un critère... ?

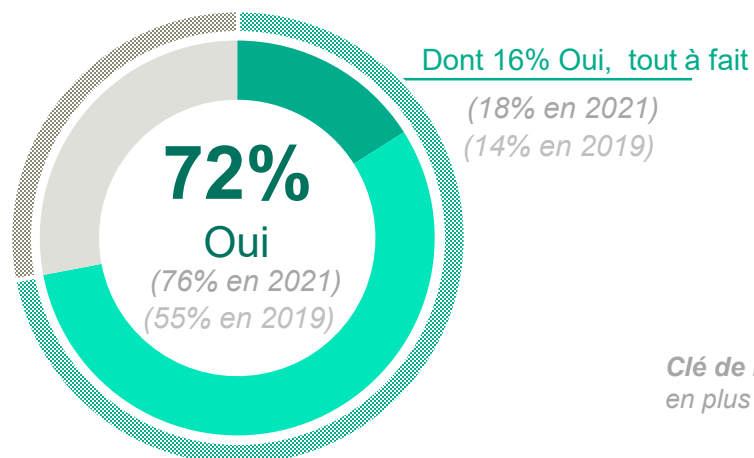


En %
Base : CGP (231) | Q14

Côté clients, le contexte reste propice à l'envie de donner du sens à ses placements

Concernant les investissements ISR, êtes-vous d'accord ou non avec l'affirmation suivante ?

Vos clients sont de plus en plus nombreux à vouloir donner du sens à leurs placements



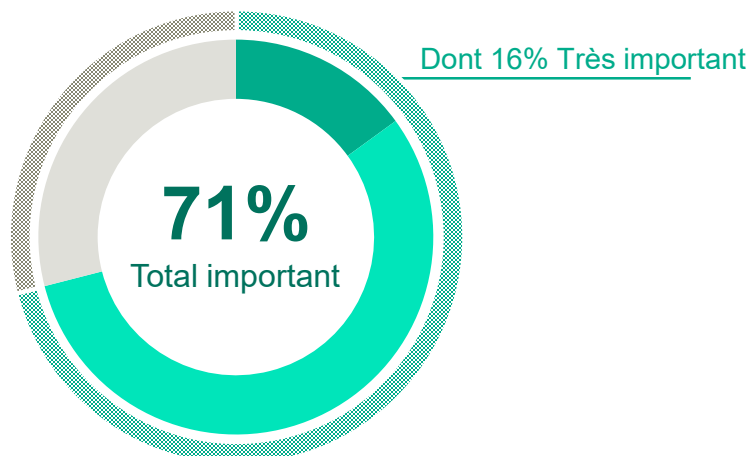
Clé de lecture : 72% des CGP pensent que leurs clients sont de plus en plus nombreux à vouloir donner du sens à leurs placements.

En %
Base : CGP (231) | Q18

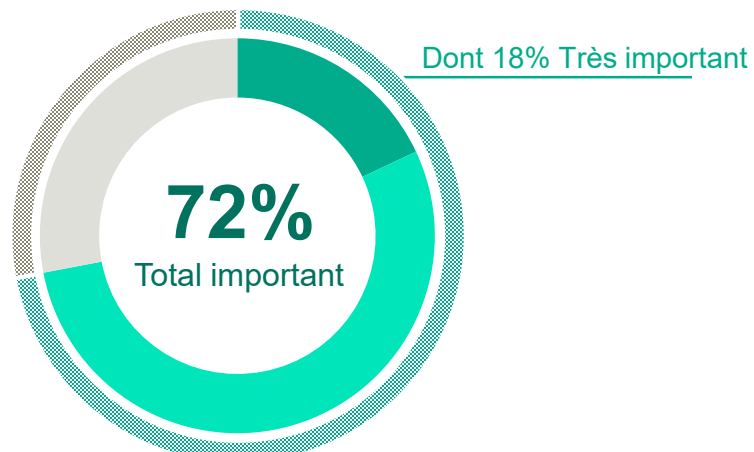
L'investissement responsable suscite un engagement élevé de la part des CGP qui ont conscience de leur rôle à jouer en termes de pédagogie mais attendent un accompagnement

En tant que CGP, dans quelle mesure estimez-vous qu'il est important....

... de s'engager activement en faveur de l'investissement responsable



... d'accompagner, de faire de la pédagogie auprès de vos clients, pour les aider à investir dans des placements ISR



68%

des CGP souhaiteraient davantage d'accompagnement de la part des établissements financiers sur la façon de promouvoir les supports ISR.

*En 2021, 87% des CGP estimaient qu'ils devaient être **pro-actifs** et faire preuve de pédagogie auprès de leurs clients.*

En %
Base : CGP (231) | Q19

4

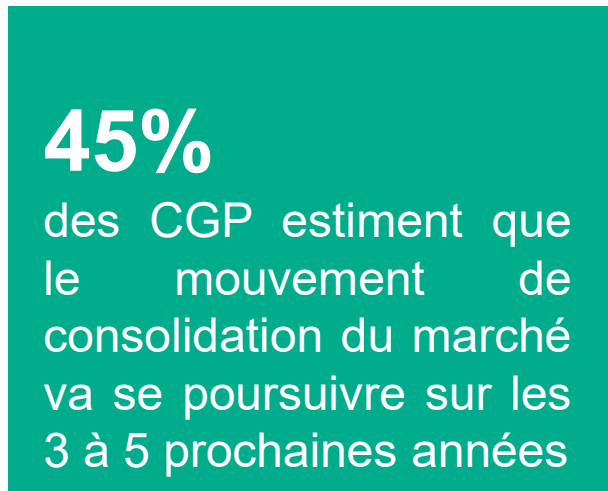
Les CGP se montrent sereins face à la structuration de leur marché



La consolidation du marché est perçue comme une évolution structurelle qui va perdurer

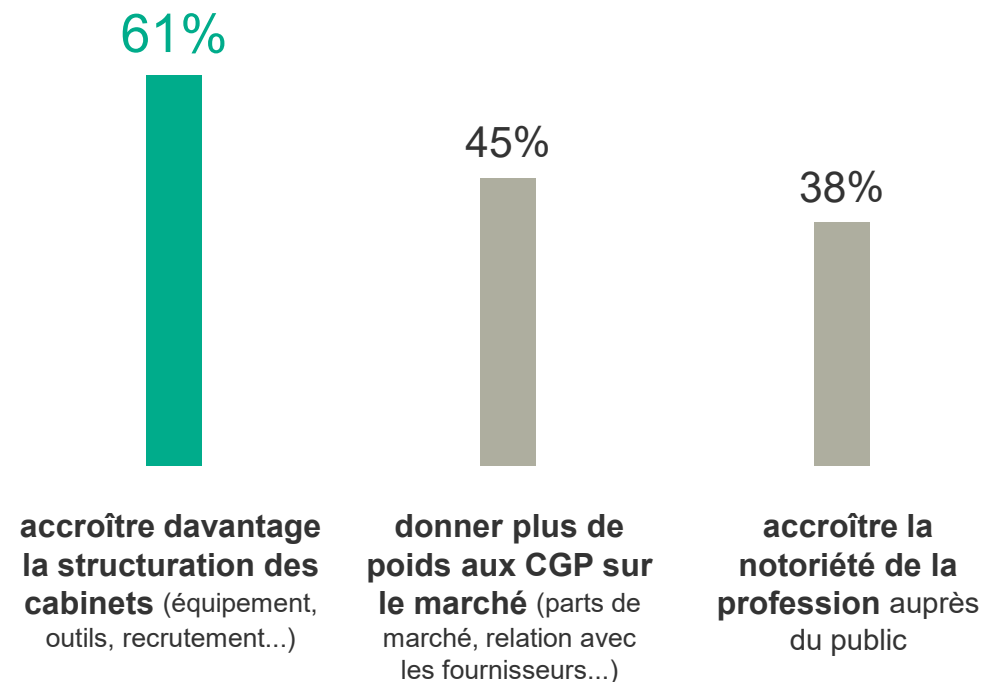
Selon vous, jusqu'à quand ce mouvement de consolidation du marché des CGP va-t-il se poursuivre ?

Nouveauté 2022



Aujourd'hui le marché des CGP tend à se consolider avec une accélération des projets de cession ou d'acquisition de cabinets. Que pensez-vous de cette évolution du marché ?

Nouveauté 2022

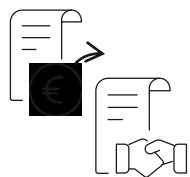


En %
Base : CGP (231) | Q43 - Q32

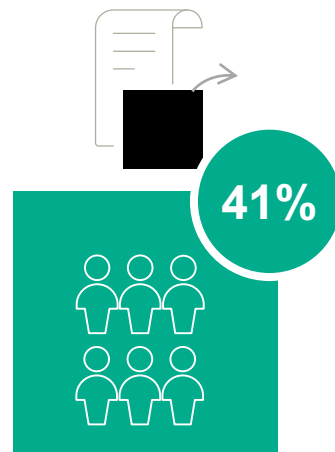
Les projets d'acquisition ou cession concernent les 2/3 des CGP avec des projets d'acquisition davantage portés sur le court terme vs de cession sur le long terme

Personnellement, avez-vous des projets d'acquisition ou de cession ...?

Nouveauté 2022

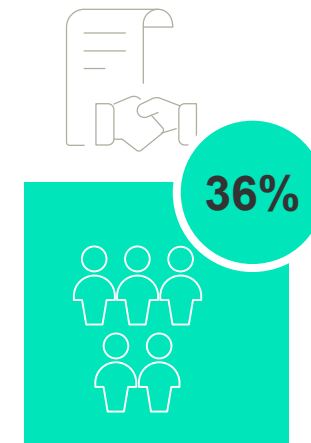


65%
des CGP ont un
projet d'acquisition
ou de cession



des cabinets de
6 ou plus collaborateurs,
ont un **projet d'acquisition**,
dans une échéance
de 2 ans maximum

VS



des cabinets de
moins de 6 collaborateurs,
ont un **projet de cession**,
dans une échéance
de plus de 2 ans

En %
Base : CGP (231) | Q33

SATISFACTION ENVERS LES FOURNISSEURS

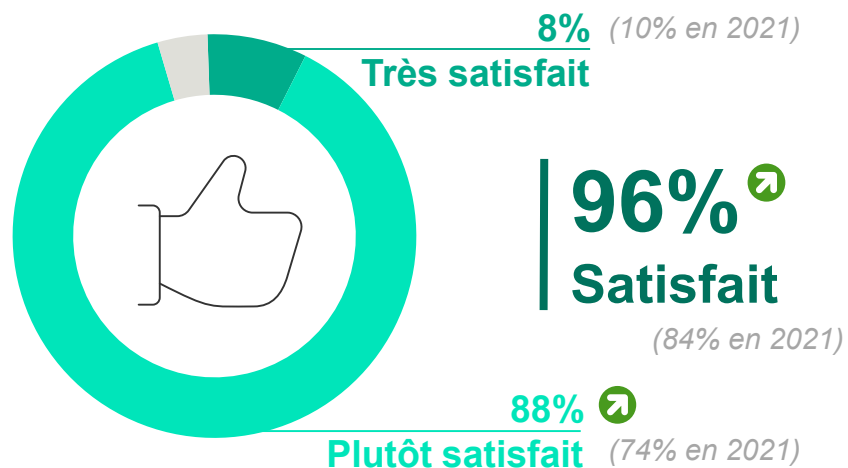
5

La satisfaction des CGP envers leurs fournisseurs est en hausse



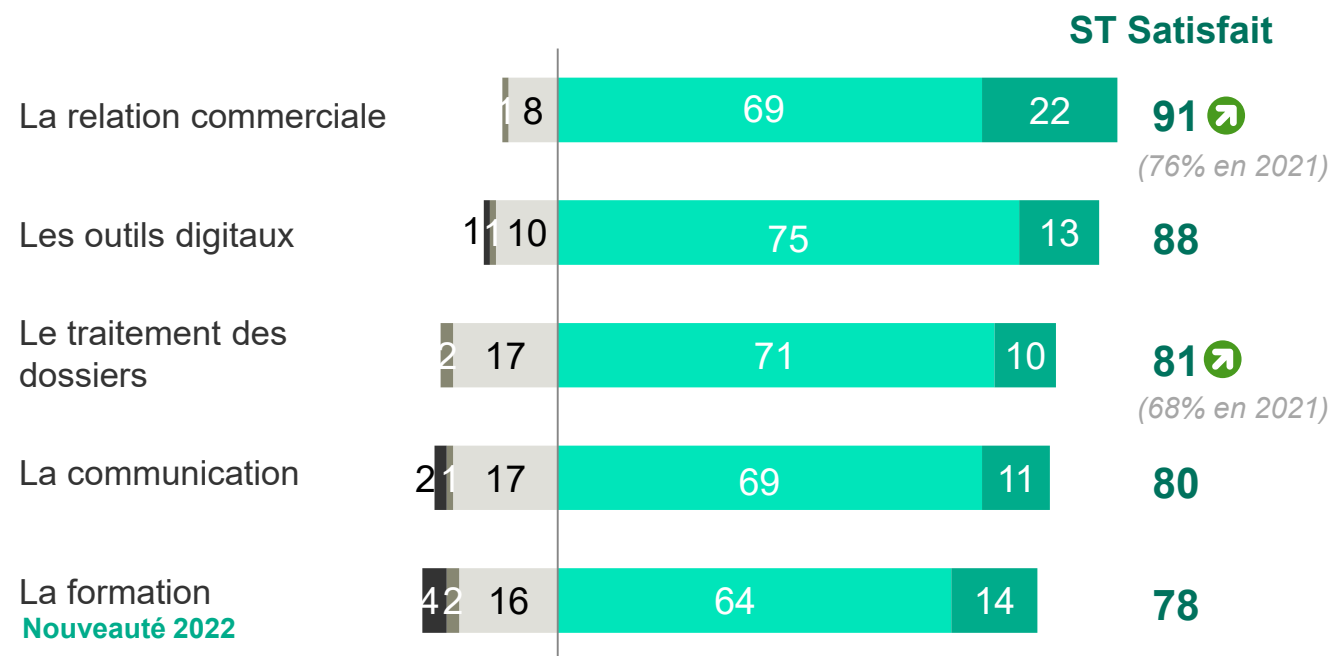
La satisfaction des CGP envers leurs fournisseurs est en hausse, portée par une meilleure relation commerciale et un meilleur traitement des dossiers

Globalement êtes-vous satisfait(e) de vos fournisseurs ?



Plus précisément, êtes-vous satisfait(e) de vos fournisseurs sur les aspects suivants...

● Sans avis ● Pas du tout satisfait ● Plutôt pas satisfait ● Plutôt satisfait ● Très satisfait



↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

En %
Base : CGP (231) | Q27 – Q28