



OBSERVATOIRE  
QUANTALYS  
BFM BUSINESS

DE LA GESTION DE PATRIMOINE

**BFM  
BUSINESS**

**Quantalys**

RESULTATS DECEMBRE 2018



**Quantalys**

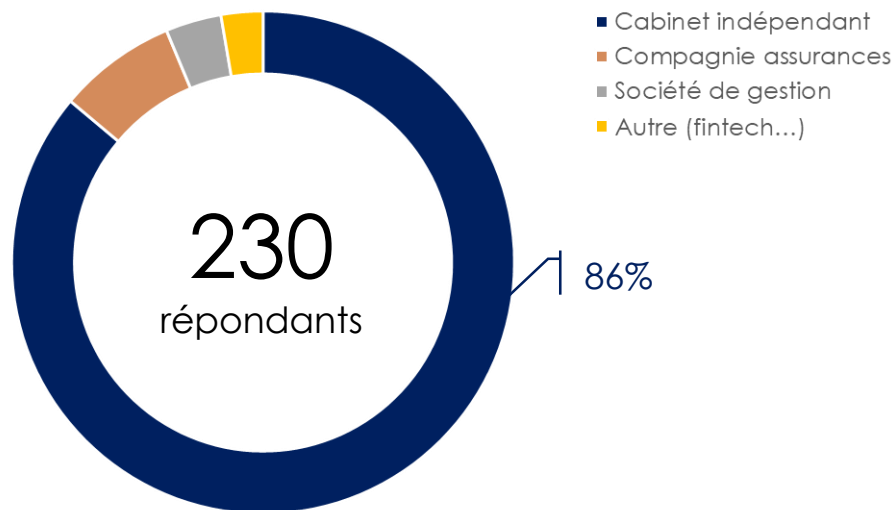


Réglementation, digitalisation... Le monde change et ces mutations inédites agitent aussi la gestion de patrimoine. Aussi, QUANTALYS et BFM Business se sont associées pour créer un observatoire qui a pour objectif :

- de **mesurer le moral de la profession** à un rythme trimestriel,
- d'apprécier les **réactions des professionnels face à des questions d'actualité**,
- mais aussi d'**identifier les tendances** et dynamiques de cette industrie de la gestion de patrimoine

QUANTALYS et BFM Business se sont engagés à ce que les résultats individuels récoltés lors de cette enquête restent anonymes. Seuls les résultats consolidés feront l'objet d'une communication.

Les premières tendances sont dévoilées lors du Sommet BFM Patrimoine qui se tiendra le jeudi 6 décembre 2018. Par la suite, les résultats trimestriels feront l'objet d'une communication que vous retrouverez sur les médias de BFM Business et de QUANTALYS.



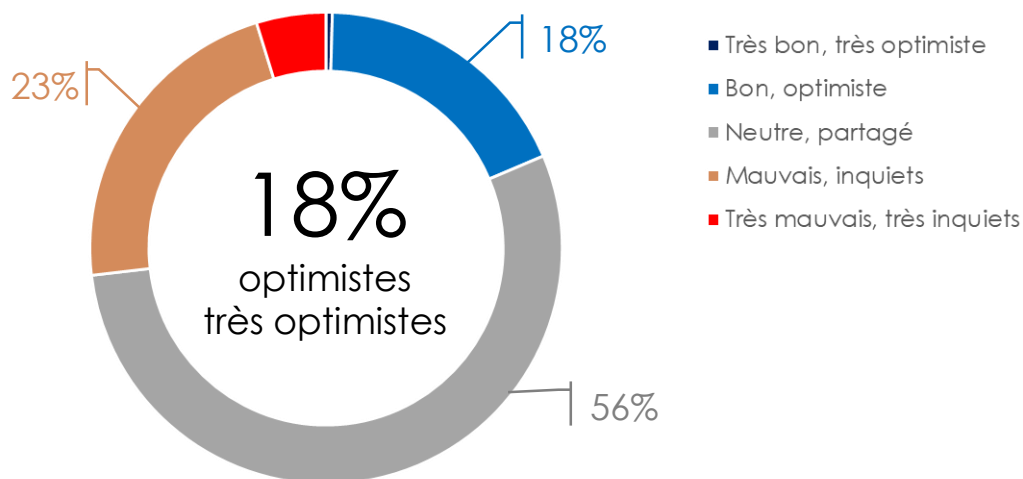
- L'enquête a été réalisée du 29 octobre au 16 novembre 2018 auprès de **230 professionnels tous issus de structures différentes.**
- Les conseillers ayant répondu travaillent en très grande partie dans des **cabinets indépendants (86%).**
- Certains répondants, en minorité, sont des **gérants privés ou des gérants de fortune** au sein de **compagnies d'assurances (8%)** et de **sociétés de gestion (4%).**
- Avec 230 répondants dont 192 cabinets en gestion de patrimoine indépendants, l'enquête est représentative et couvre environ **6% de la profession** estimée à 3200 cabinets.
- Pour mémoire, selon les statistiques des différentes associations professionnelles, rappelons que les CGPi pèsent sur le marché de la distribution et de la gestion de capitaux puisqu'ils représentent **10% environ de la collecte des actifs financiers en France**, suivent un total de plus de 1,3 million de clients qui leur ont confié 120 milliards d'euros d'actifs conseillés.



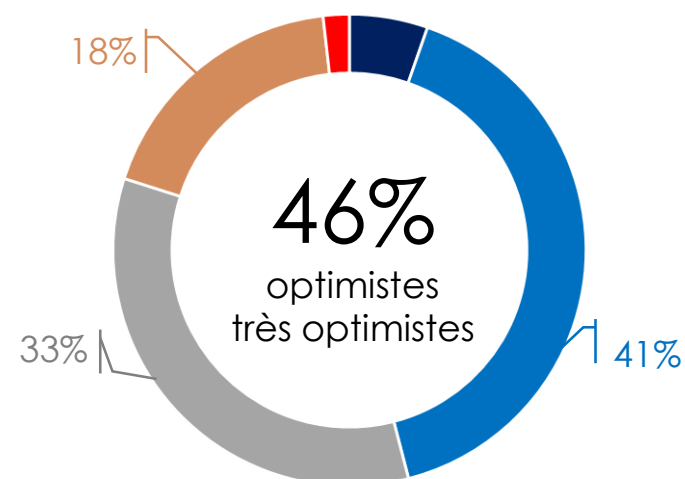
Q1. Le moral de vos clients : Comment qualifieriez-vous le moral de vos clients en ce moment ?

Q2. Votre moral : En tant que professionnel de la gestion de patrimoine, comment qualifieriez-vous votre moral en ce moment ?

## Le moral des épargnants



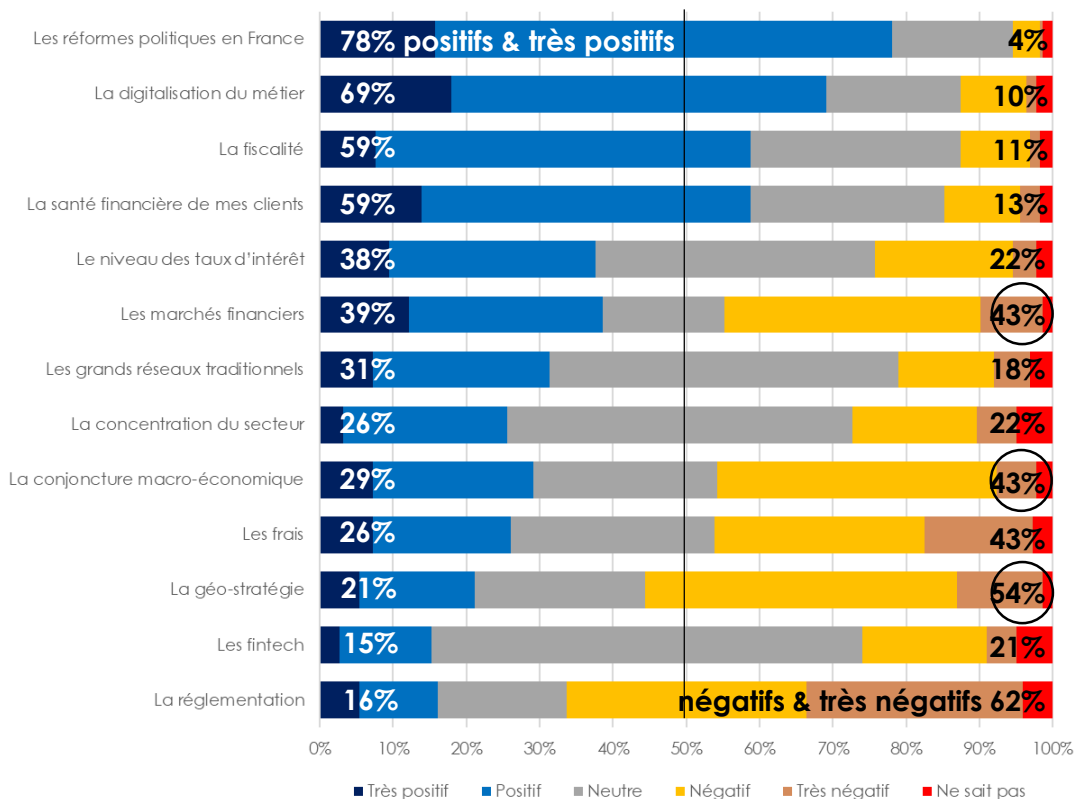
## Le moral des professionnels



- **Près d'un CGP sur deux (46%)** ayant répondu à l'enquête sont optimistes voire très optimistes en cette fin 2018.
- En revanche, ces mêmes conseillers jugent **leurs clients majoritairement (56%) partagés voire inquiets (28%)**, seuls 18% les jugent optimistes ou très optimistes en cette fin d'année.
- Le contexte est assez pesant et les différentes enquêtes sur le moral des français signalent une inflexion à la baisse depuis plusieurs mois en général. En cette fin 2018, les questions des épargnants sur leur situation financière, la montée de l'inflation, le pouvoir d'achat, les réformes ou sur les performances des marchés financiers pèseront à n'en pas douter sur les choix de gestion des conseillers financiers pour 2019.



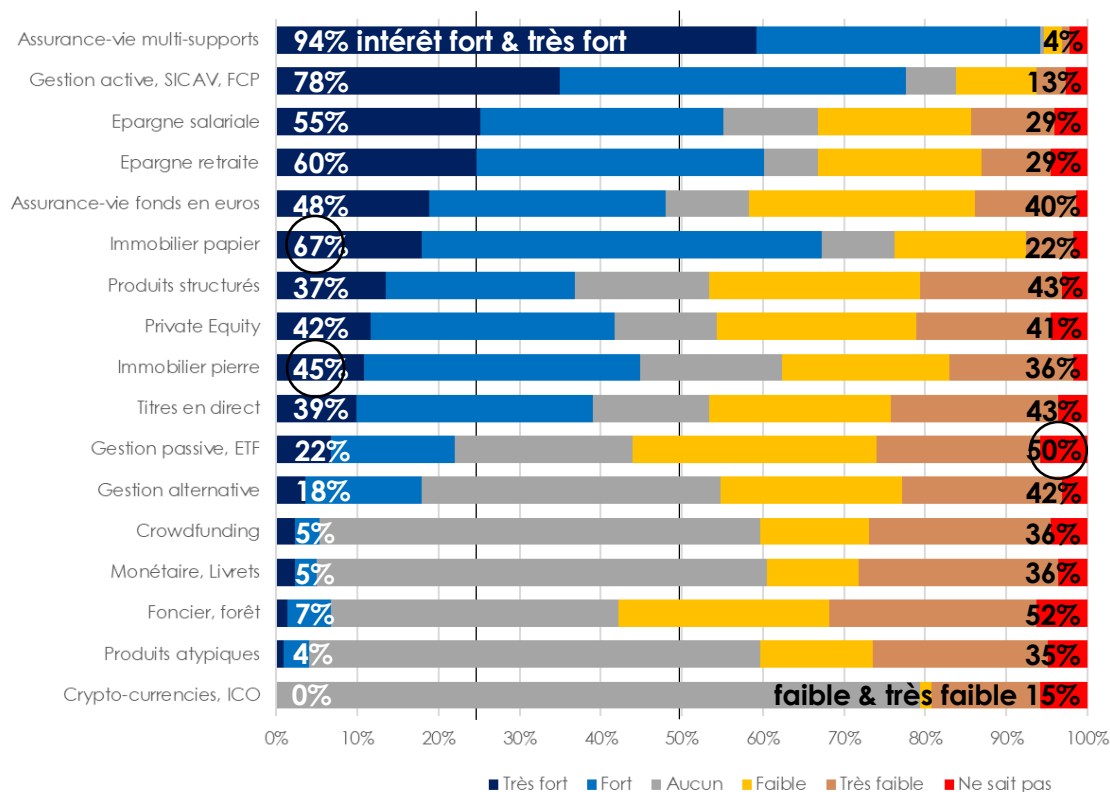
Q3. Facteurs qui influenceront votre activité : Quels seront les effets de ces différents facteurs sur votre activité dans les prochains mois ?



- Parmi les 4 principaux facteurs devant avoir un effet positif sur la profession dans les prochains mois, **les réformes politiques (78%)** récentes françaises (Flat-Tax, IFI...) ou les réformes de **la fiscalité (59%)** arrivent en tête.
- La **digitalisation** de la profession représente un effet positif majeur pour **69%** des conseillers financiers.
- **La santé financière de leurs clients**, malgré leurs inquiétudes actuelles, reste un élément positif solide (**59%**) pour le développement de la profession en France, sans doute aidée par les mesures décidées par le gouvernement français et peut-être mal perçues par les épargnants eux-mêmes.
- A noter, même si les réformes locales apparaissent comme positives, **les réglementations européennes** (MIFID2, DDA, PRIIPS...). apparaissent plutôt comme ne favorisant pas la profession voire négatives (**63% comme négatives voire très négatives**).
- Les **trois autres points noirs négatifs** ou très négatifs pour 2019 sont **macro-économiques** : Le contexte géo-stratégique (54%), la conjoncture (43%) et les marchés financiers (43%).



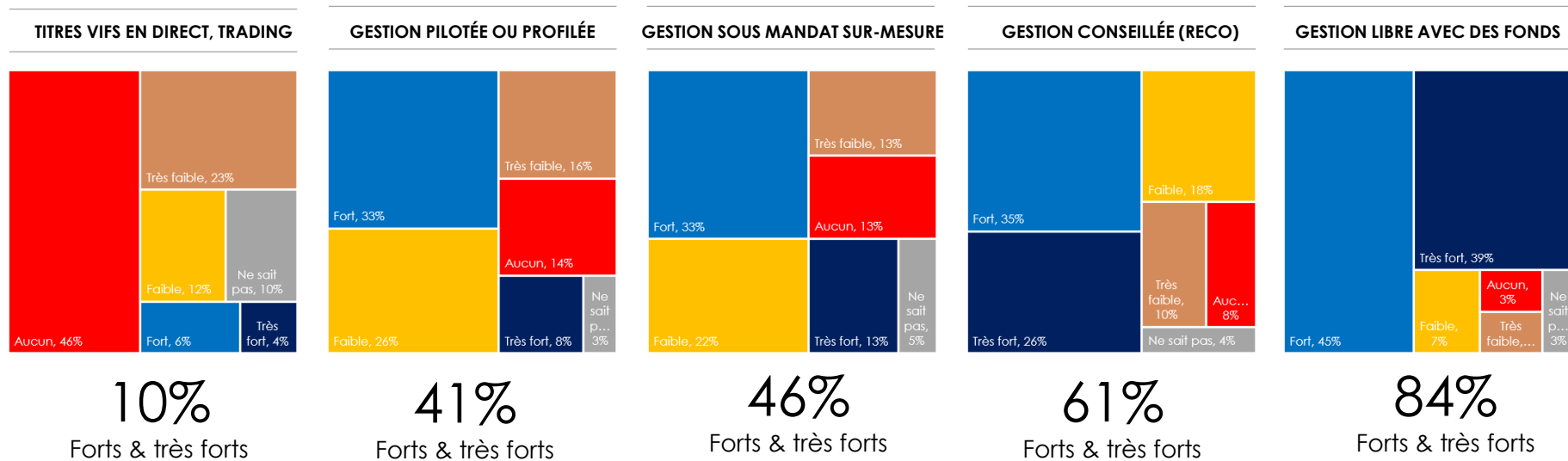
Q4. Quelles solutions comptez-vous privilégier auprès de vos clients dans les prochains mois ?



- **L'assurance-vie multi-supports** restera la solution privilégiée par la profession des CGP dans les prochains mois à **94%**.
- Avec une conjoncture que les conseillers anticipent comme difficile sur 2019, avec de nombreuses réformes à la clef, l'enveloppe assurance-vie multi-supports apparaît comme **la plus flexible et la plus adaptée**.
- Au sein de cette enveloppe, la grande majorité sélectionne des **fonds d'investissement actifs (78%)** ou de **l'immobilier papier (67%)** souvent comme alternative aux fonds en euros.
- A noter un intérêt fort pour **l'épargne salariale (55%)** et **l'épargne retraite (60%)** dans les prochains mois à mettre en rapport avec les réformes politiques favorisant ces dispositifs.
- **L'immobilier papier (67%)** et **l'immobilier pierre (45%)** restent cœur dans une gestion de patrimoine.
- Le non-coté (**private equity 42%**) est également souvent cité par les CGP.
- A noter un **faible intérêt pour la gestion indiciel (22%** très intéressés contre 50% peu intéressés).



Q5. Quel mode de gestion comptez-vous privilégier dans les prochains mois ?

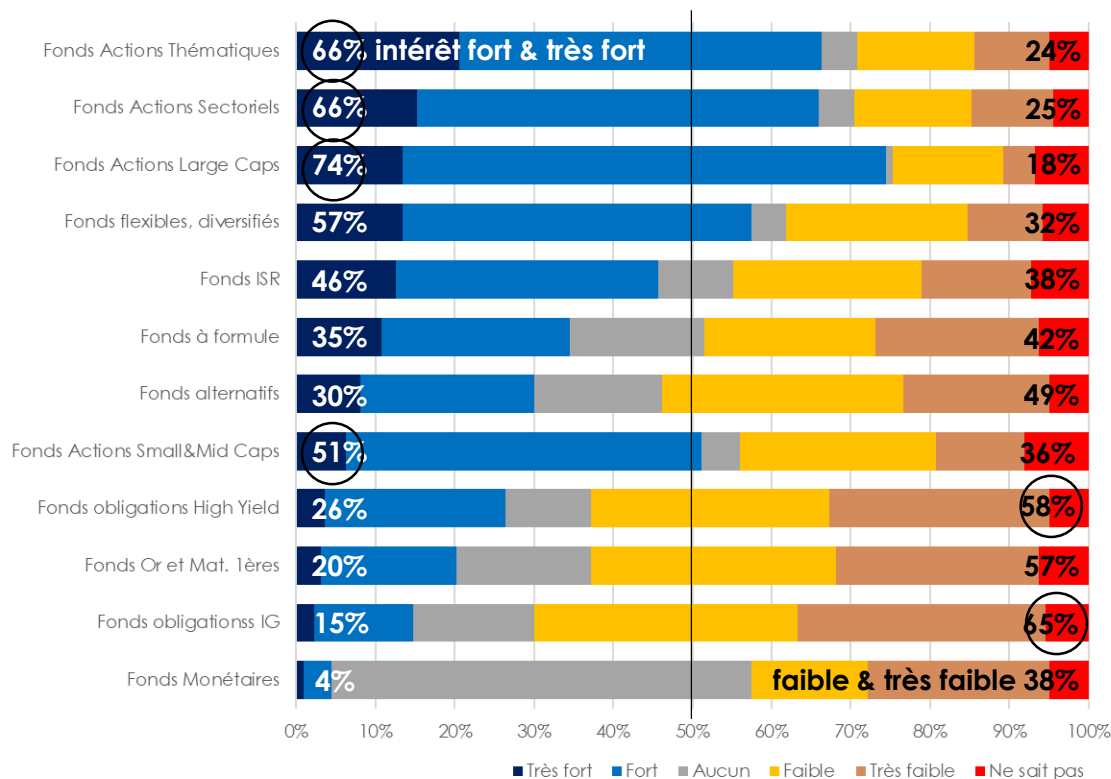


- Afin de pouvoir mettre en place des solutions « sur-mesure » parfaitement adaptées aux besoins et contraintes de leurs clients, les CGP privilégient comme mode de gestion **la gestion libre (84%)** avec une sélection de fonds ou une gestion libre basée sur des recommandations (**gestion conseillée à 61%**).
- Les gestions sous mandat représentent une partie non négligeable des offres des CGP (à **46%**) si la surface financière des clients le permet.
- **Les gestions profilées ou pilotées à 41%**, même si elles apparaissent de plus en plus comme l'option de gestion par défaut pour beaucoup de produits d'épargne, ne représentent que 41% des choix des CGP, sans doute pour se différencier des offres standards des grands réseaux.

## Le panachage Fonds euros + Fonds Actions reste cœur avec une montée en puissance des fonds thématiques



Q6. Pour vos sélections de fonds, quelles stratégies comptez-vous privilégier dans les prochains mois (hors fonds euros) ?

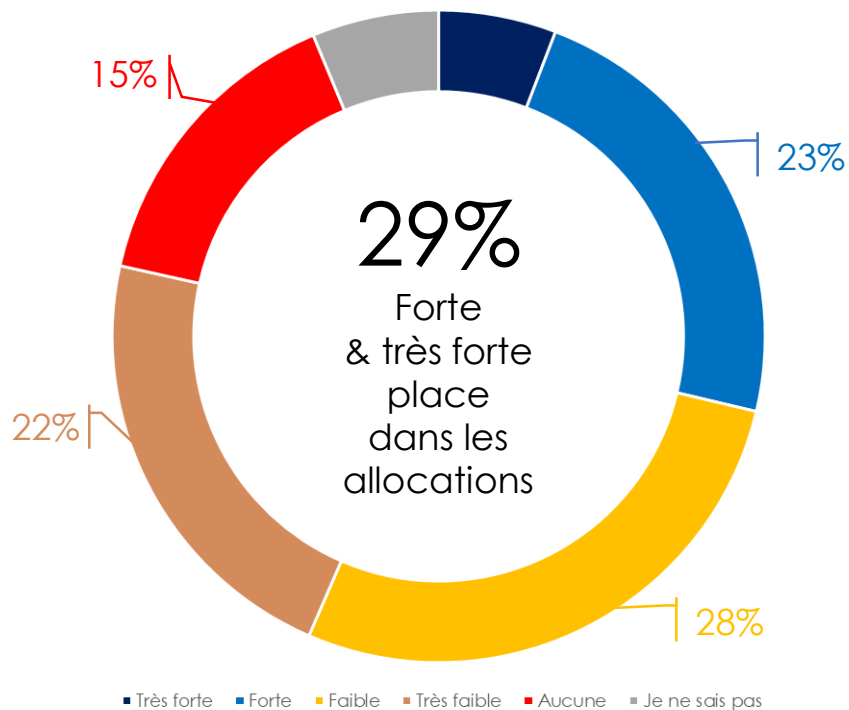


- Quand on les interroge sur la sélection de fonds, la grande majorité des CGP privilégie les **fonds Actions sur les grandes valeurs (74%)** comme complément idéal du fonds en Euros afin de bâtir des portefeuilles diversifiés adaptés aux objectifs de chaque investisseur.
- En plus des fonds traditionnels sur une zone géographique, les conseillers se tournent de plus en plus vers des gestions représentatives d'**un thème à 66%** (vieillesse, robotique...) ou d'**un secteur à 66%** (tech, santé...).
- Les fonds **Actions PME ETI (51%)** ou **Actions ISR (46%)** arrivent juste après.
- Inquiets vis-à-vis de la conjoncture sur 2019 et de la volatilité sur les marchés, les conseillers sont finalement assez peu friands de **produits structurés (35%)** et de **fonds alternatifs (30%)**.
- Les **fonds obligataires (15%)** sont dans l'ensemble délaissés, notamment en période de hausse des taux et de hausse des spreads, et ne semblent pas prêts de remplacer le fonds en euros comme actif « refuge ».





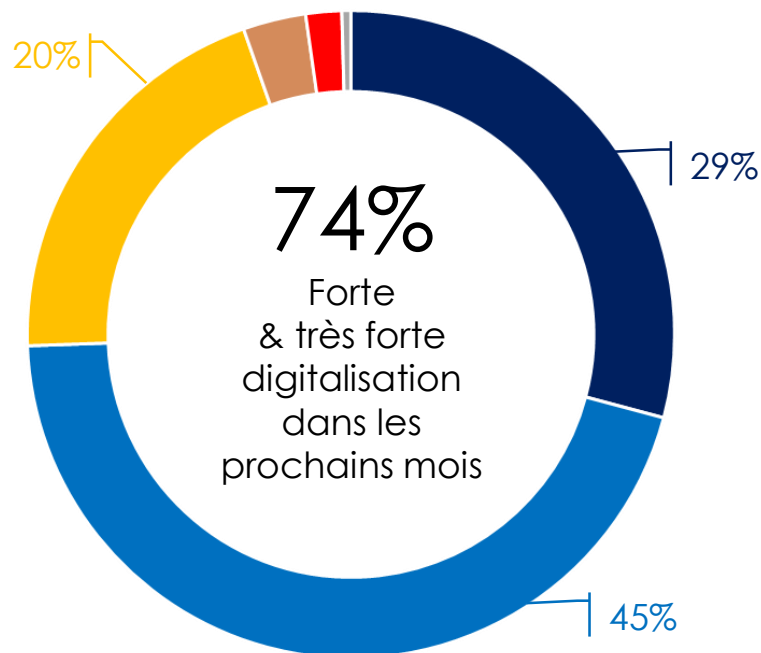
Q7. ISR / ESG : Quelle place comptez-vous consacrer à la gestion ISR / ESG dans les prochains mois ?



- La gestion ISR et les approches ESG sont devenues incontournables pour la profession des conseillers en gestion de patrimoine puisque **78% s'intéressent de près ou de loin à cette approche.**
- Il ne s'agit plus d'un thème d'investissement mineur ou d'un simple effet de mode mais prend **une place cœur dans les allocations proposées, 29%** des répondants considèrent qu'elle aura un poids fort voire très fort en 2019.



Q8. Quelle digitalisation de votre activité professionnelle dans les prochains mois ?

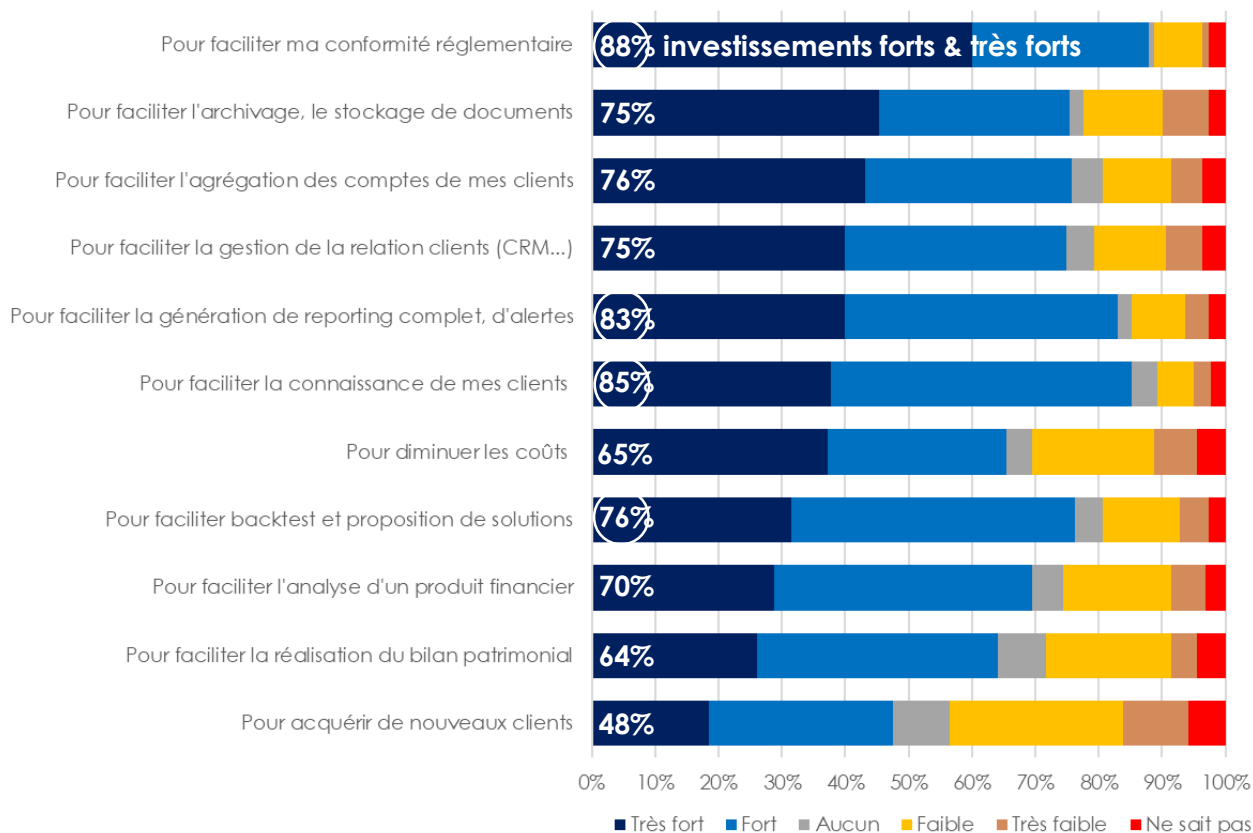


- Très forte, changements stratégiques
- Forte, changements significatifs
- Faible, changements peu significatifs
- Très faible, pas significatifs
- Aucun changement
- Je ne sais pas

- En plus de la réglementation, la digitalisation est l'autre grand sujet qui touche le monde de la gestion de patrimoine.
- Lorsqu'on les interroge sur la tendance vis-à-vis de cette mutation, de l'utilisation de la technologie, du digital, d'Internet, des réseaux sociaux dans leur activité professionnelle, **74% s'attendent à des changements forts et stratégiques dans ce domaine.**
- Seuls 23% s'attendent à des changements peu significatifs dans les prochains mois sur ces sujets.
- Tous se sentent concernés puisque seuls 2% n'anticipent aucune évolution et aucun changement !



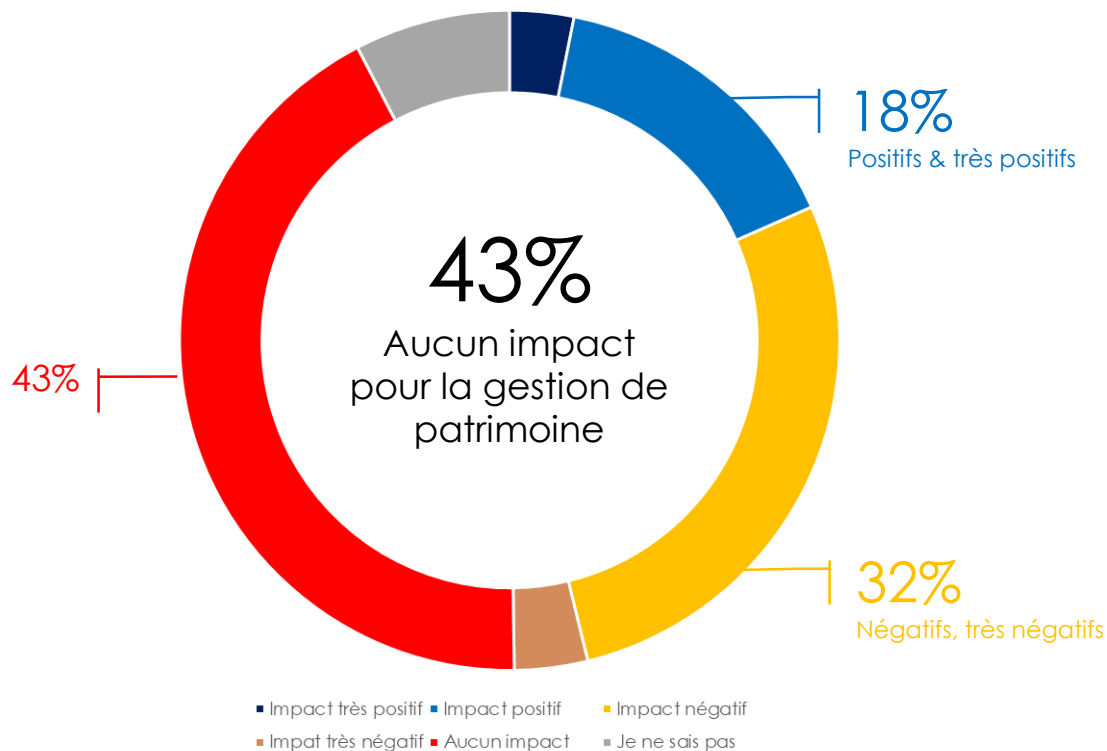
Q8 BIS : Sur quoi porteront vos investissements technologiques dans les prochains mois ?



- Dans l'ensemble **toute la chaîne de valeur est concernée par la digitalisation de la gestion de patrimoine**, aucune étape n'échappe à ce mouvement darwinien.
- C'est d'abord la réponse des professionnels face à la lourdeur **réglementaire (88%)**, le CGP étant sûr d'être en conformité et de ne pas avoir de « trou dans la raquette » (**archivage, horodatage, stockage, agrégation...**).
- Ce qui milite plus en faveur des **outils complets, plateformes d'outils homogènes et compatibles au service du CGP** plutôt qu'à un patchwork d'applications sur telle ou telle fonctionnalité.
- En dehors de l'aspect réglementaire, la technologie permet au CGP d'augmenter son développement : Plus **de nouveaux clients, plus de clients suivis (75%)**, des clients mieux **profilés (85%)**, mieux **monitorés et alertés (83%)**...
- Les investissements tech permettent également au conseiller « augmenté » de bénéficier de services à valeur ajoutée : De **meilleures solutions (76%), meilleures analyses (70%), meilleurs bilans patrimoniaux (64%)**...



Q9. Prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu en 2019 :  
Quel devrait être l'impact pour la gestion de patrimoine ?

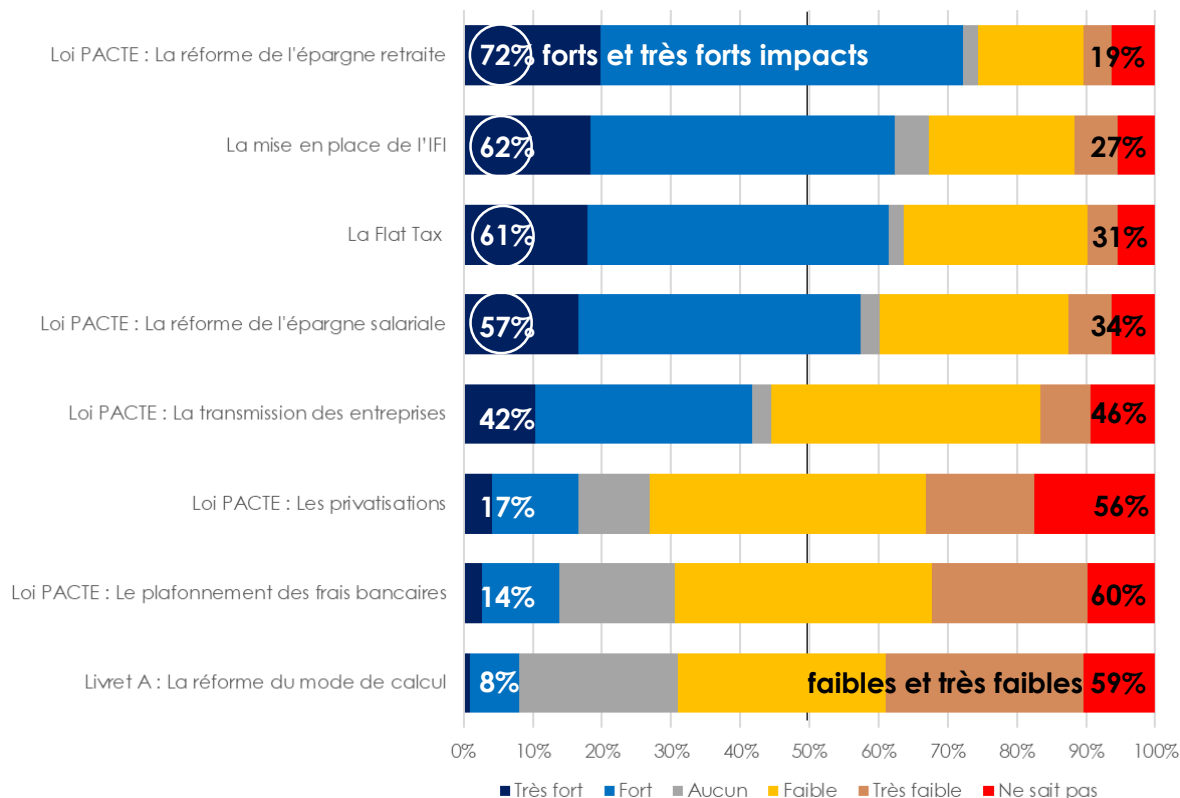


## QUESTION D'ACTUALITE



- Les conseillers en gestion de patrimoine sont partagés quant aux impacts de cette réforme sur leurs clients et leur métier puisque, dans l'ensemble, **43% pensent qu'elle n'aura pas impact.**
- Lorsque l'on fait la balance des avis **positifs (18%)** et **négatifs (32%)**, on décèle une certaine inquiétude chez les conseillers.
- En effet, alors que leurs clients semblent déjà inquiets sur 2019 vis-à-vis de leur situation financière, beaucoup de conseillers craignent des impacts négatifs dans les prochains mois : **sentiment de perte de revenu, baisse de la capacité d'épargne, avantage aux produits liquides court terme** au détriment des investissements à long terme ...).

Q10. La réorientation de l'épargne vers le financement de l'économie :  
Quels sont les réformes qui influenceront le plus ce mouvement ?



## QUESTION D'ACTUALITE



- 4 grandes réformes se distinguent nettement selon les conseillers en gestion de patrimoine et apparaissent comme des **réformes qui auront des impacts majeurs sur le patrimoine des ménages** : Le volet Epargne retraite de la loi PACTE (72%), le volet Epargne salariale (57%), la suppression de l'ISF et la mise en place de l'IFI (62%) et l'instauration de la FLAT-TAX (61%).



Quelques extraits



« **Les réglementations européennes sont contre-productives** et nous obligent à exclure de facto une clientèle ne disposant pas de patrimoine financier important »



« La qualité de nos prestations de conseil est essentielle. Le fait de montrer une parfaite transparence dans la rémunération du conseil et le fait **d'offrir des solutions d'investissements différenciantes** permet de s'assurer du travail pour longtemps »



« **La profession de CGP est déjà digitalisée** à 95% pour beaucoup de professionnels de la gestion de patrimoine »  
« Nous devons **profiter des outils digitaux pour améliorer nos tâches** administratives, notre rapidité, notre analyse et nos conseils en nous permettant aussi de privilégier la présence auprès de nos clients »



« **L'avenir est assez trouble.** Nous sommes sans doute à l'aube (2019) d'une crise financière majeure. Nous pouvons en profiter pour prendre des précautions pour nos clients voire saisir des opportunités le moment venu pour une gestion moyen terme / long terme »



« Les épargnants français ne souhaitent pas se détourner de **l'immobilier** malgré les incitations du gouvernement à investir dans les entreprises »



« Chômage, dettes publiques, prélèvements obligatoires, croissance... **la conjoncture économique n'indique pas une inversion de tendance** et pèsera en 2019 sur l'activité des professionnels de la gestion de patrimoine »  
« Peur d'un krach + peur sur les retraites + peur sur les fonds euros + peur de la fiscalité ... = **besoin de conseil** »

# Quantalys

## QUANTALYS

- QUANTALYS
- 15 rue de la Banque
- 75002 Paris
- T. 01 42 41 06 11
- [www.quantalys.com](http://www.quantalys.com)



## BFM BUSINESS

- BFM BUSINESS
- Rue du Général-Alain-de-Boissieu
- 75015 Paris
- <https://bfmbusiness.bfmtv.com/>

© 2018 Quantalys. Les informations contenues dans cette présentation appartiennent à Quantalys qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Ce document vous est fourni à titre indicatif exclusivement par la société Quantalys. Elle ne constitue pas de la part de Quantalys une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



OBSERVATOIRE  
QUANTALYS  
BFM BUSINESS

DE LA GESTION DE PATRIMOINE

**BFM  
BUSINESS**

**Quantalys**

RESULTATS DECEMBRE 2018



**Quantalys**