

CNCEF PATRIMOINE

Pascale GLOSER, Présidente



Quel est le bilan de vos activités au premier semestre 2024 ?

CNCEF Patrimoine compte désormais 1 473 structures CIF adhérentes, soit 1 938 personnes physiques CIF ; et le groupe CNCEF cumule au total près de 7 000 structures. La progression au fil des années reste constante, soutenue par une équipe de 18 permanents dotés d'une expertise dans chacun des métiers : patrimoine, crédit, assurance, immobilier et M&A.

Nous vivons dans un monde en mutation. Mais quels sont selon vous les sujets dominants pour l'investissement aujourd'hui et plus encore demain ?

Le sujet majeur est sans conteste la durabilité dans ses composantes environnement / climat / énergie. Il faut bien sûr saluer l'intention des pouvoirs publics de flécher l'investissement vers la transition écologique. Mais nous constatons que l'offre pléthorique de produits et de véhicules brouille le message et n'est pas toujours lisible, a fortiori quand la réglementation européenne vient rajouter une couche supplémentaire de contraintes et d'obligations.

Les épargnants sont aussi et plus que jamais préoccupés par la stabilité patrimoniale et fiscale. Flat tax, IFI, conditions de transmission du patrimoine ? Comment se projeter dans un environnement incertain ?

Pour terminer, la récente réforme des retraites a mis en lumière la nécessité accrue d'épargner pour se constituer un complément de revenus. Une bonne chose, qui nécessite cependant que les politiques publiques de l'économie s'alignent pour offrir un cadre stable et sécurisant. Dans le contexte de remontée des taux que nous avons connu depuis 2023, le manque de soutien au secteur immobilier s'avère problématique à moyen et long terme qu'il s'agisse des primo-accédants ou du soutien à l'investissement locatif. Des encouragements seraient bienvenus.

Considérez-vous que les CGP prennent toute la mesure de ces évolutions ? Cela se traduit-il dans leurs portefeuilles ? Quels sont les sujets et/ou les segments de marché pour lesquels ils montrent le plus d'intérêt ? Qu'observez-vous ?

Ils y sont confrontés dans leur quotidien, et tout particulièrement en ce qui concerne la durabilité des placements. Nous avons basculé d'un système où tout le monde était relativement libre à un environnement de contrôle, beaucoup plus exigeant.

Cela engendre des difficultés à traduire la préférence exprimée du client dans une offre claire et compréhensible pour lui. Il y a une transparence à organiser sur ce que contiennent vraiment les fonds pour pouvoir les proposer en toute confiance à nos clients. Et pour cela, les CGP manquent d'outils. Nous appelons tout l'écosystème, nos partenaires et fournisseurs, sociétés de gestion et éditeurs de logiciels, à y travailler pour proposer des solutions qui automatisent et facilitent l'agrégation de tous les comptes, la conservation de l'historique et la suggestion de documents.

Parmi les segments de marché que les CGP investissent, on voit émerger le Private equity et un maintien d'investissements dans certaines SCPI plus récentes et opportunistes. Ces sous-jacents restent des classes d'actifs intéressantes pour le client. Cependant face à la multiplication de l'offre en Private equity, le CGP doit rester vigilant et renforcer sa gouvernance.

Les CGP sont-ils suffisamment formés et informés pour anticiper l'évolution des marchés ? Les y aidez-vous ?

Ils le sont sur les aspects techniques, financiers et patrimoniaux, et je veux saluer ici leur agilité. Sur les autres domaines, c'est notre rôle d'association de le faire de la façon la plus exhaustive possible. D'ailleurs, 82% des CGP déclarent s'appuyer en priorité sur les associations professionnelles pour se tenir informés et conformes à la réglementation¹. Un chiffre en accord avec nos contrôles, au cours desquels nous constatons un manque de maîtrise de la réglementation, et en particulier de la gouvernance produit.

C'est la raison pour laquelle nous avons installé de longue date, des webinaires et des cycles de formation réglementaire que nous adaptons à la réalité du terrain et du marché. Les équipes dédiées à l'accompagnement au quotidien des adhérents sont particulièrement attentives à identifier leurs besoins.

Face à ces évolutions, quels sont les besoins des CGP et de leurs clients ? Sur quels types de nouveaux outils pourront-ils s'appuyer pour répondre à quels nouveaux besoins ?

Les CGP, et surtout ceux de taille moyenne, ont particulièrement besoin de se mettre en conformité avec l'évolution de la réglementation. Les clients ont, quant à eux, un besoin criant de simplification.

C'est pourquoi les outils existants doivent évoluer rapidement pour parvenir à la digitalisation complète du parcours client. Nous encourageons les éditeurs d'outils spécifiques ou de niche à se rapprocher des généralistes pour offrir une seule et même solution, garante de gain de temps et de fiabilité d'analyse pour le CGP.

¹ Baromètre du marché des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) Kantar pour BNP Paribas Cardif.

On sait que les technologies et la réglementation ont beaucoup fait évoluer les pratiques des CGP. A quelles nouvelles évolutions doivent s'attendre les CGP dans l'exercice de leur métier ? A quoi ressemblera la profession demain ?

Le CGP a vocation à devenir demain le chef d'orchestre du patrimoine. Sa proximité avec l'épargnant le place dans la position idéale pour l'aider à anticiper et traverser tous les changements à l'œuvre (réglementation Européenne et nationale en matière de patrimoine, fiscalité, ...). Il sera le plus à même de l'accompagner sur le long terme avec des projections adaptées à ses souhaits d'aujourd'hui et ses revenus de demain.

Une des valeurs ajoutées des CGP est le conseil. Mais quel prix a le conseil dans un monde en mutation ?

Le conseil n'a jamais été aussi précieux, justement parce que l'environnement du patrimoine a changé. Il ne suffit plus de « prescrire » des produits mais d'anticiper les tendances, de faire preuve de pédagogie sur les profils de risque, d'identifier les niches spéciales pertinentes pour chaque client et de disposer d'une vue globale.

Cette expertise et ce temps ont un coût, que le CGP devra valoriser auprès de ses clients.

Face à la multiplication des nouveaux véhicules et des nouveaux produits, la part du conseil, qui ne représente que 10% de la rémunération des CGP, a vocation à augmenter².

Quels sont vos objectifs au second semestre 2024 ? Que voulez-vous apporter à vos partenaires CGP ?

Dans le contexte marqué par l'inflation et la remontée des taux que nous avons connu, la profession reste optimiste, portée notamment par une dynamique commerciale solide et une expertise avérée.

Elle a prouvé qu'elle avait toute sa place, qu'elle était indispensable et elle se développe

Alors que la réglementation européenne menace de supprimer les commissions, nous continuerons à œuvrer pour valoriser ce métier et lui donner toutes les cartes pour renforcer son expertise, plébiscitée par les Français. C'est la force du groupe CNCEF qui prône et encourage l'interprofessionnalité depuis des années.

² Chiffres Clés des Conseillers en Investissements Financiers AMF 2023