



OBSERVATOIRE
PATRIMOINE
ENTREPRISE



BAROMETRE

Résultats de l'enquête

3ème trimestre 2009

22 octobre 2009

patrimoineentreprise.com



Sommaire



L'enquête



Patrimoine



Entreprise



L'Observatoire Patrimoine Entreprise

○ ENSEIGNEMENTS DE CE PREMIER BAROMETRE

EN GENERAL

- Un Baromètre déjà représentatif malgré sa jeunesse
- Une confirmation des grandes caractéristiques de ce secteur (ce qui est plutôt rassurant) :
 - en majorité des petits cabinets
 - 1 à 2 personnes salariées
 - une clientèle régionale
 - 260/270 k€ de chiffre d'affaires en moyenne
 - farouchement indépendants (peu de franchisés)
 - assez peu de clients suivis
 - des conseillers proches des clients, avec une offre large et polyvalente
 - une palette d'outils adaptés aux conditions de marché et aux besoins

○ ENSEIGNEMENTS DE CE PREMIER BAROMETRE

PATRIMOINE

- Des CIF qui ont en moyenne une centaine de clients
- L'encours moyen est de 21 millions €
- Le produit cœur reste l'Assurance vie
- Le service cœur qu'ils arrivent à facturer sont le Bilan Patrimonial et la Sélection de fonds

ENTREPRISE

- Des CIF qui ont en moyenne une vingtaine de clients
- Quelques opérations sont réalisées sur une année
- Des petites opérations le plus souvent (moyenne 1 million €)
- Le service cœur : L'accompagnement puis la levée de fonds et la transmission

○ ENSEIGNEMENTS DE CE PREMIER BAROMETRE

PERSPECTIVES

- Un environnement macro-économique qui est jugé par tous comme mauvais voire très mauvais
- Mais cette conjoncture semble être porteuse pour les CIF Patrimoine (épargne de précaution, évolution de la fiscalité, difficultés des banques...). Inversement, ces conditions s'avèrent être mauvaises pour les CIF Entreprise
- Les CIF Entreprise jugent l'Europe et les évolutions réglementaires comme des sources d'opportunités pour leurs activités.
- D'ailleurs, pour les aider, les CIF dans leur ensemble attendent des associations professionnelles des informations réglementaires avant tout. Dans une moindre mesure, du lobbying, des formations et du networking.



L'enquête



Patrimoine



Entreprise



L'Observatoire Patrimoine Entreprise

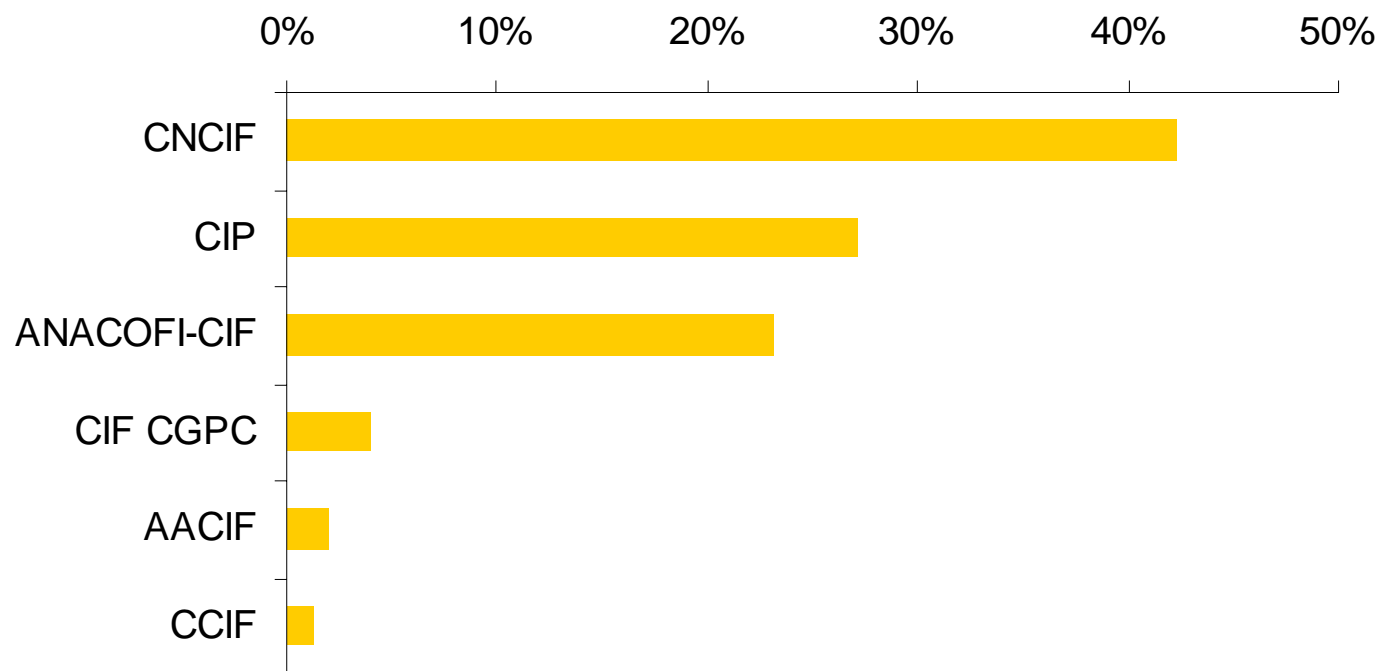
VOTRE PARTICIPATION

- Enquête réalisée fin septembre/début octobre 2009
- **151** conseillers ont répondu à cette première enquête
- dont **119** CIF Patrimoine et **32** CIF Entreprise
- Une participation forte lors de cette première enquête malgré sa jeunesse
- Une représentation de tous les horizons : Patrimoine/Entreprise, Paris/Province, affiliés à toutes les associations professionnelles, petits cabinets indépendants/gros cabinets...)

*Une participation importante pour cette première enquête
qui devient représentative*

Réponses à l'enquête Q3 2009

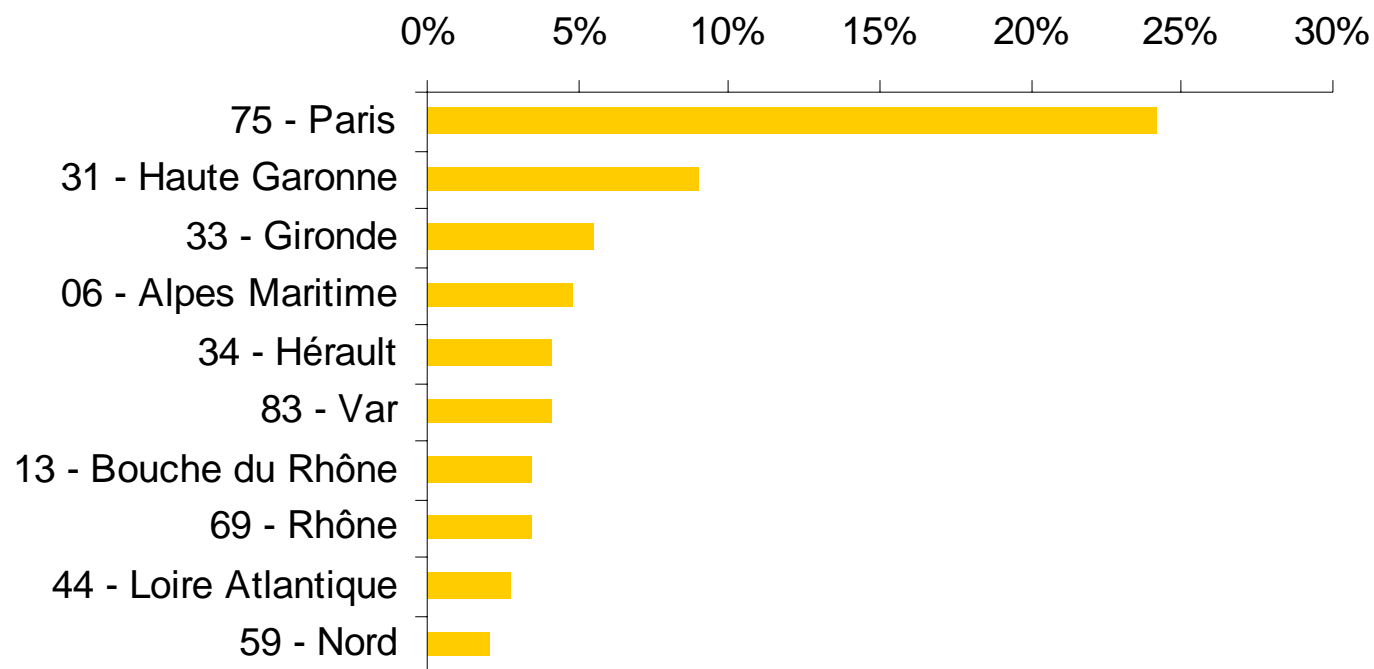
○ VOTRE ASSOCIATION



Une représentation de toutes les associations professionnelles, ce qui rend légitime l'Observatoire

Réponses à l'enquête Q3 2009

VOTRE DEPARTEMENT



*Paris arrive en tête
mais la Province représente plus de 75% de la population*

Sommaire



L'enquête



Patrimoine



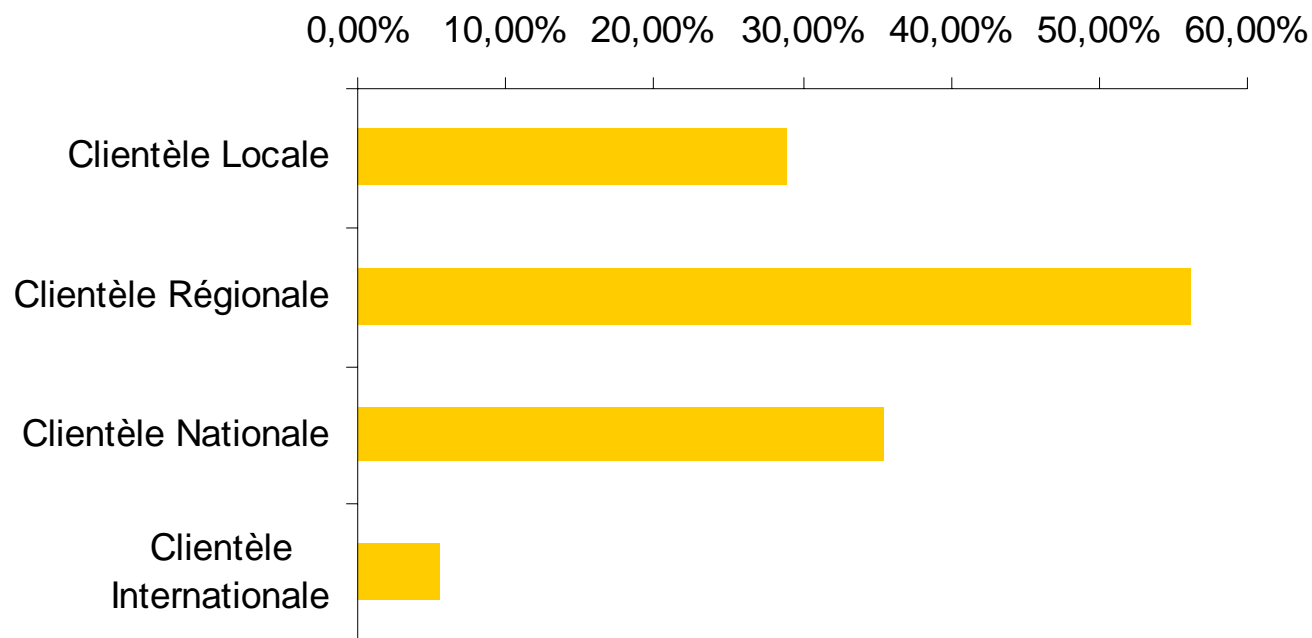
Entreprise



L'Observatoire Patrimoine Entreprise

Quelle est la répartition géographique de votre clientèle ?

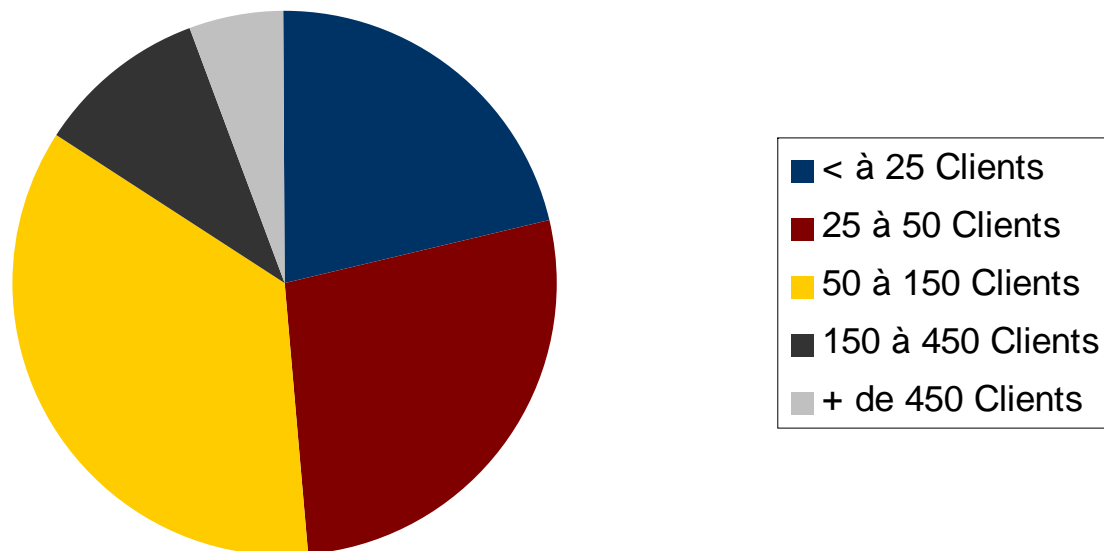
VOTRE CABINET



L'activité des CGP est le plus souvent régionale voire nationale

Quel est le nombre de clients de votre cabinet ?

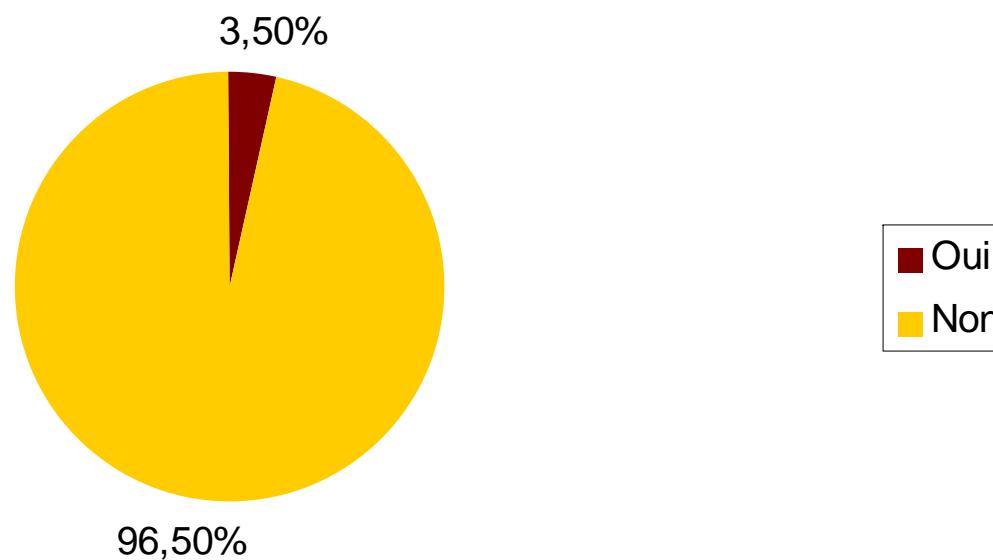
 VOTRE CABINET



*Près de la moitié des cabinets se focalisent sur moins de 50 clients
Les CIF Patrimoine suivent en moyenne 107 clients*

Votre cabinet appartient-il à un réseau de franchisés ?

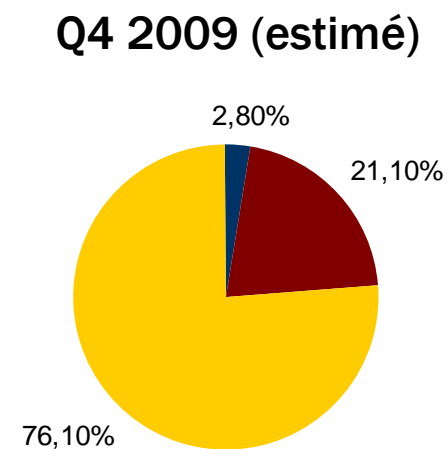
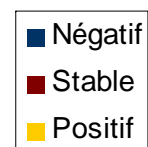
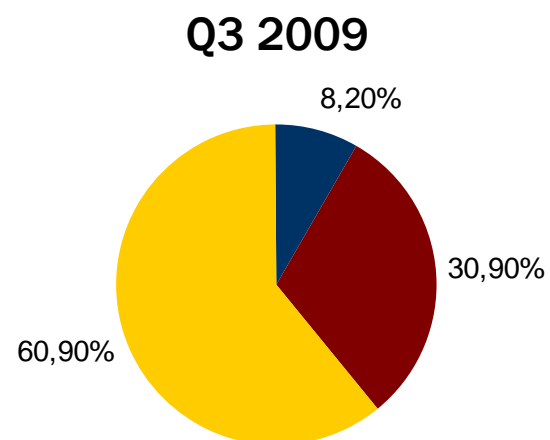
VOTRE CABINET



Le conseiller est totalement indépendant et les réseaux de franchises sont encore peu représentés

Le flux de collecte nette (entrées moins sorties) de votre cabinet ?

VOTRE DEVELOPPEMENT

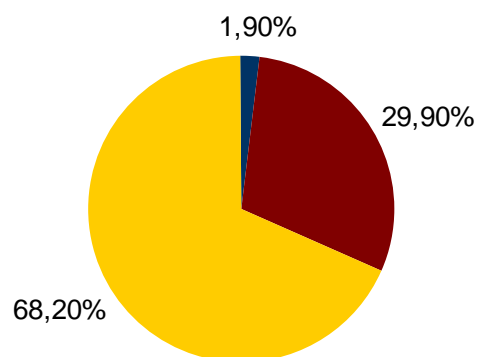


Les flux de collecte ont été positifs ces derniers mois et devraient le rester sur la fin d'année 2009

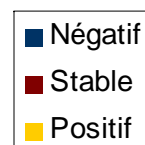
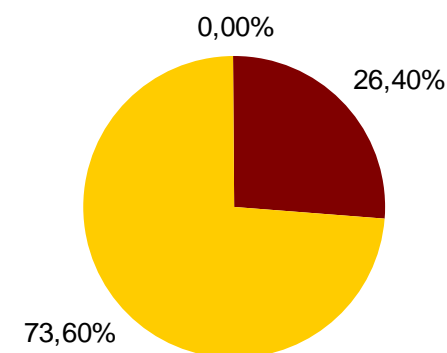
Quel a été le flux de nouveaux clients nets (gagnés - perdus) ?

VOTRE DEVELOPPEMENT

Q3 2009



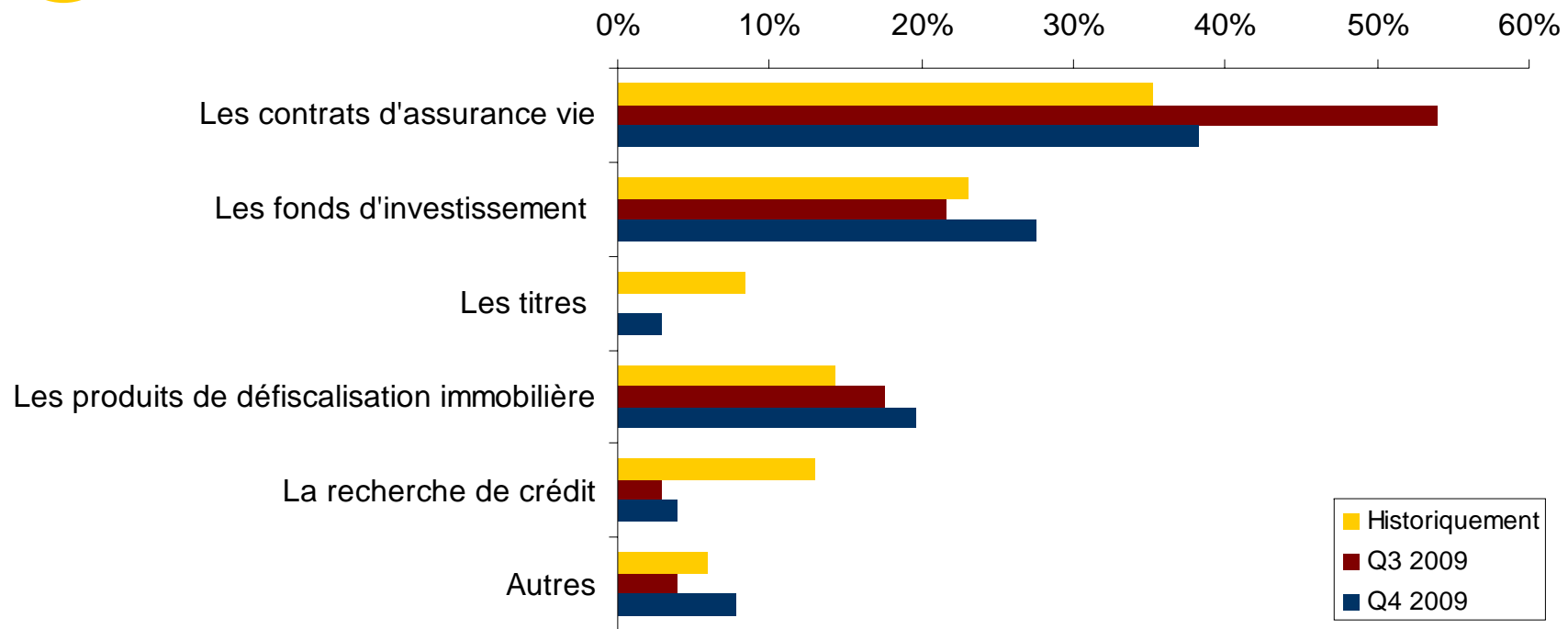
Q4 2009 (estimé)



Les cabinets gagnent des nouveaux clients et pensent que cette tendance va se poursuivre voire s'accélérer fin 2009

Quels sont les produits les plus conseillés par votre cabinet ?

VOS PRODUITS & SERVICES



Représentant environ 1/3 des produits en 2008, les CIF ont privilégié à plus de 50% l'assurance vie ces derniers mois. D'ici la fin de l'année, les CIF Patrimoine comptent sur un retour des fonds et des produits de défiscalisation à côté de l'assurance.

Quels sont les services que vous avez le plus proposés ?

VOS PRODUITS & SERVICES

Q3 2009	Exclusivement	Important	Parfois	Rarement	Jamais
Bilan patrimonial complet, diagnostic patrimonial	12%	55%	17%	9%	7%
Analyse d'un portefeuille, d'une allocation	5%	43%	28%	15%	8%
Sélection d'un produit, analyse ponctuelle	7%	52%	25%	11%	4%
Conseil juridique, fiscal, comptable	5%	46%	22%	10%	17%

Q4 2009	Exclusivement	Important	Parfois	Rarement	Jamais
Bilan patrimonial complet, diagnostic patrimonial	13%	60%	12%	7%	7%
Analyse d'un portefeuille, d'une allocation	7%	52%	25%	12%	4%
Sélection d'un produit, analyse ponctuelle	9%	57%	19%	13%	2%
Conseil juridique, fiscal, comptable	6%	52%	20%	9%	14%

**Les cabinets proposent souvent le Bilan patrimonial et la Sélection de produit
Le Bilan patrimonial sera particulièrement été utilisé en fin d'année**

Quels sont les sources d'opportunité et les facteurs de risque de votre activité ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

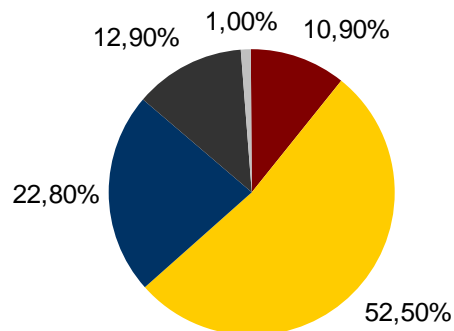
	SOURCES D'OPPORTUNITÉ	FACTEURS DE RISQUE
L'Europe activité (passeportable)	57%	43%
La réglementation	47%	55%
L'évolution de la fiscalité	72%	28%
Les grands réseaux bancaires	57%	45%
La conjoncture économique	73%	29%
La sophistication des marchés financiers	54%	47%

*L'évolution de la fiscalité et la conjoncture économique sont clairement perçus comme des sources d'opportunité
Le risque majeur viendrait de la réglementation*

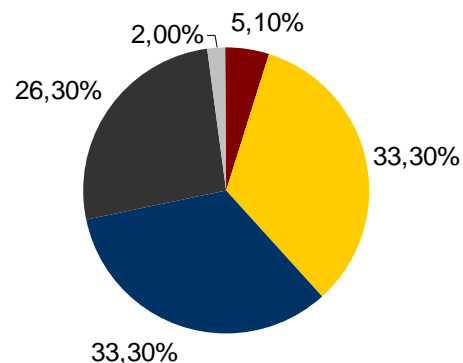
Comment jugez-vous l'environnement actuel ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

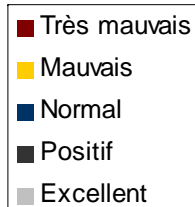
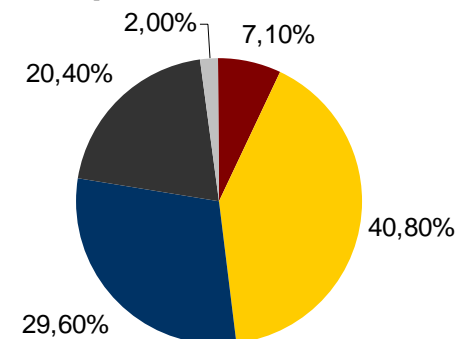
Macro-économique, en général



Votre secteur en particulier Q3



Votre secteur en particulier Q4



En général, l'environnement est jugé comme plutôt mauvais par les conseillers mais finalement plutôt sources d'opportunités pour leurs activités

Quels sont vos attentes et vos besoins à l'égard des organisations professionnelles ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

	Très important	Important	Peu important	Pas important	Sans avis
Des informations sur le plan réglementaire	56%	28%	6%	8%	1%
Des actions de lobbying	23%	26%	30%	12%	9%
Des actions de networking pour vous faire connaître	18%	19%	22%	23%	18%
L'accès à des bases de données et des progiciels	8%	12%	24%	37%	20%
Des formations	16%	32%	25%	9%	17%

Les cabinets attendent des associations professionnelles des informations réglementaires avant tout. Dans une moindre mesure, du lobbying, des formations et du networking

Que pensez-vous de la démarche de Bercy d'étendre les pouvoirs de l'AMF au champ de l'assurance ?

LA QUESTION DU TRIMESTRE

Verbatim... dans l'ensemble positif, utile et indispensable :

- « Une bonne chose, l'assurance vie multi supports c'est du conseil financier ! »
- « Si cela abouti à des contrôles supplémentaires, pourquoi pas, mais en espérant que tout le monde soit logé à la même enseigne »
- « Tout ce qui contribue à la centralisation vers un organe unique de contrôle est positif »
- « Intéressant si l'AMF fait un travail sérieux et constructif »
- « Cela me paraît cohérent »

Mais des doutes et des questions persistent :

- « Le Ministère connaît très mal la profession ; il confond vendeurs et conseillers »
- « Pourquoi pas mais cela changera-t-il quelque chose ? »
- « Le problème n'est pas de savoir qui prend le pouvoir sur tel ou tel champ de notre activité mais d'avoir une réglementation cohérente avec la réalité de notre métier »

Sommaire



L'enquête



Patrimoine



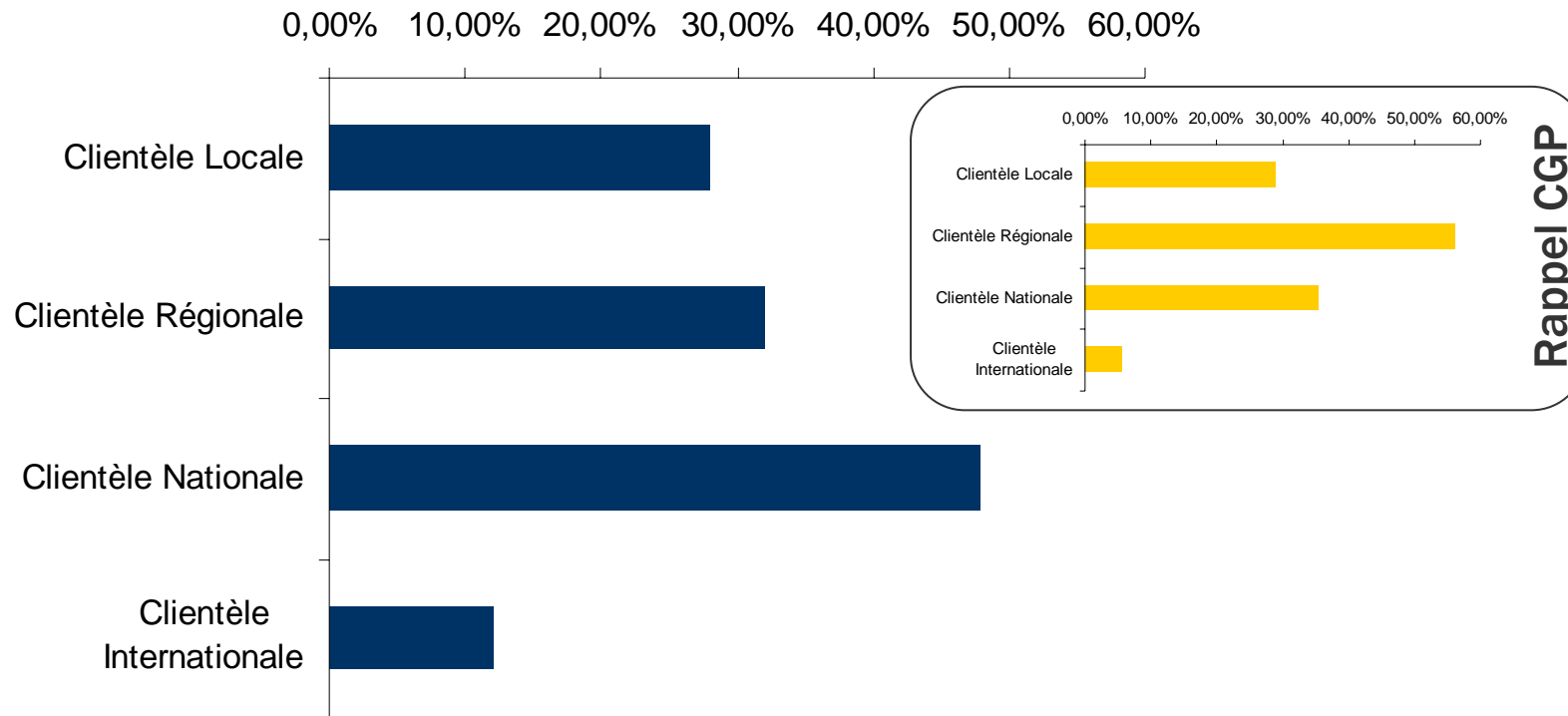
Entreprise



L'Observatoire Patrimoine Entreprise

Quelle est la répartition géographique de votre clientèle ?

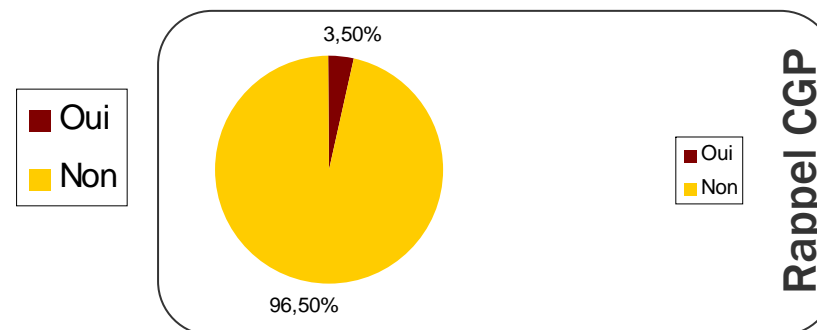
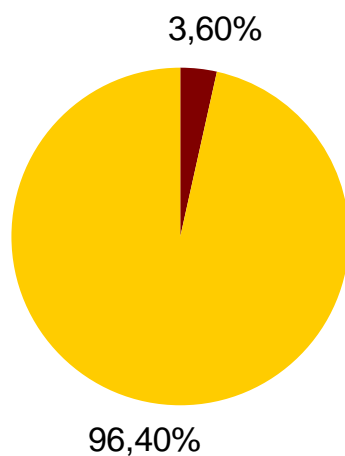
VOTRE CABINET



L'activité des CIF Entreprise est le plus souvent nationale alors qu'elle était essentiellement régionale pour le Patrimoine

Votre cabinet appartient-il à un réseau de franchisés ?

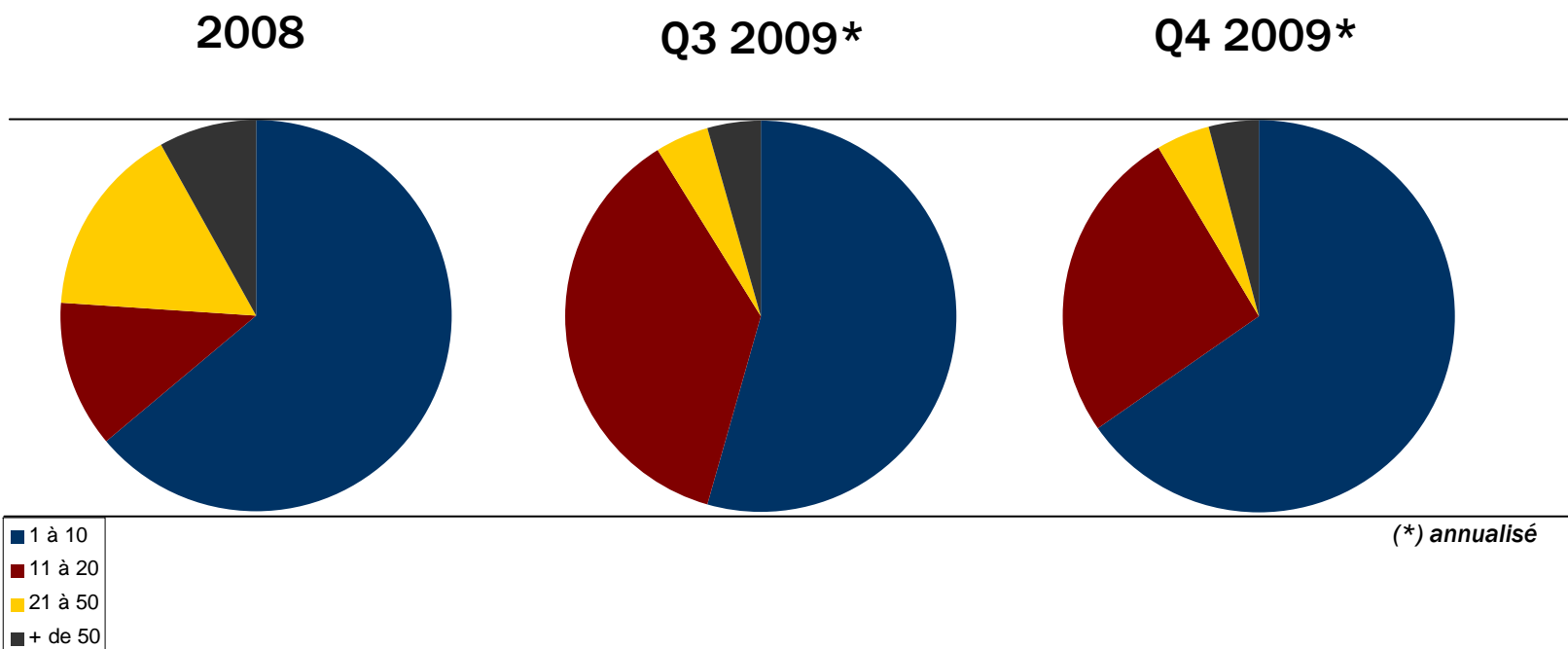
VOTRE CABINET



Le CIF Entreprise, comme pour le Patrimoine, fait très peu partie d'un réseau de franchises

Quel est le nombre de clients de votre cabinet ?

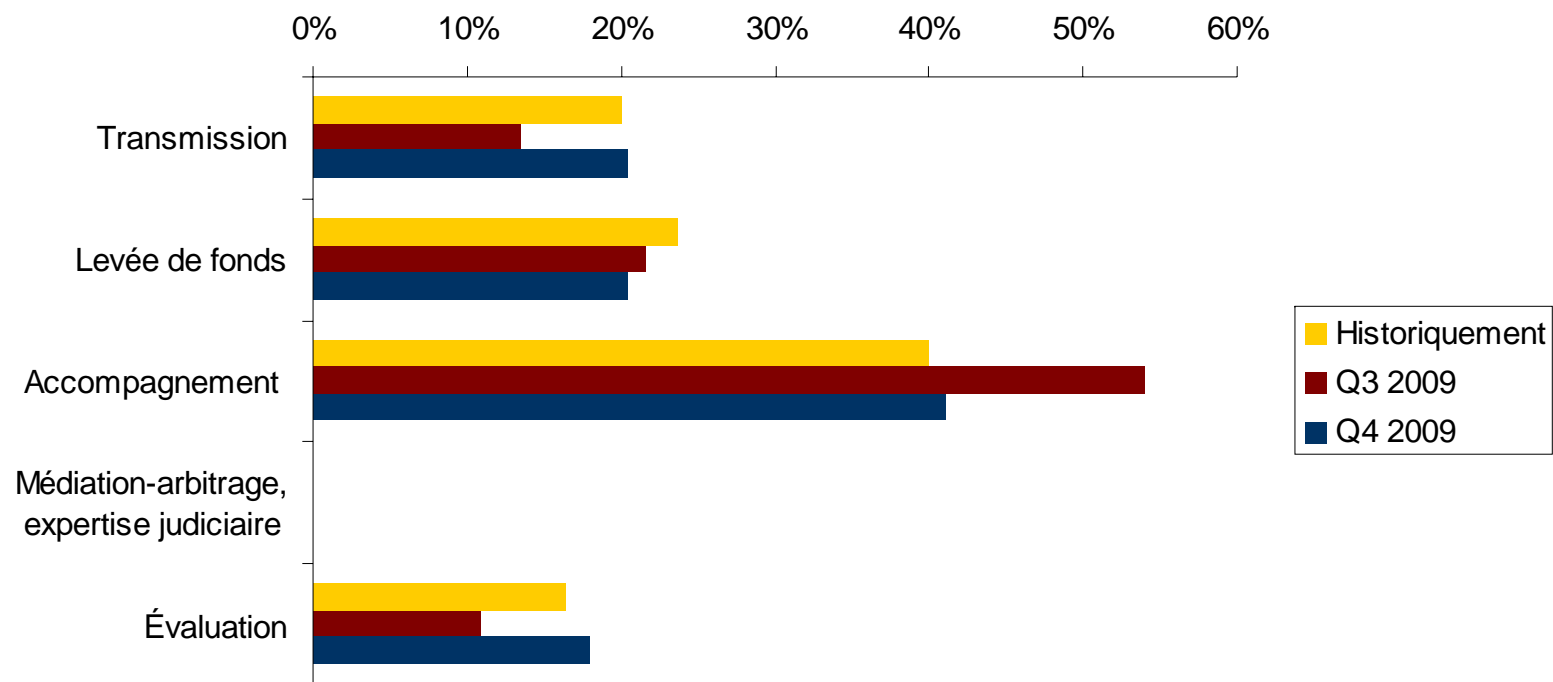
VOTRE DEVELOPPEMENT



Le conseiller s'attend à réaliser moins de contacts en 2009 qu'en 2008 et se focalise sur une vingtaine de clients en moyenne

Quels sont les services les plus conseillés par votre cabinet ?

VOS PRODUITS & SERVICES



Moins de transmissions et de levées de fonds, les cabinets s'adaptent à la crise sur 2009 en proposant, en relatif, plus d'accompagnement et d'évaluation

Quels sont les sources d'opportunité et les facteurs de risque de votre activité ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

SOURCES D'OPPORTUNITÉ	FACTEURS DE RISQUE
57%	43%
47%	55%
72%	28%
57%	45%
73%	29%
54%	47%

Rappel CGP

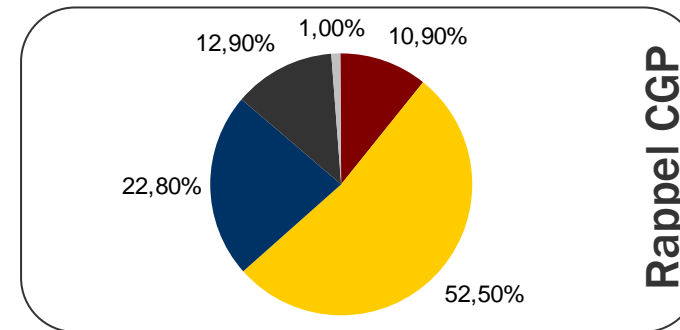
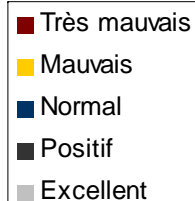
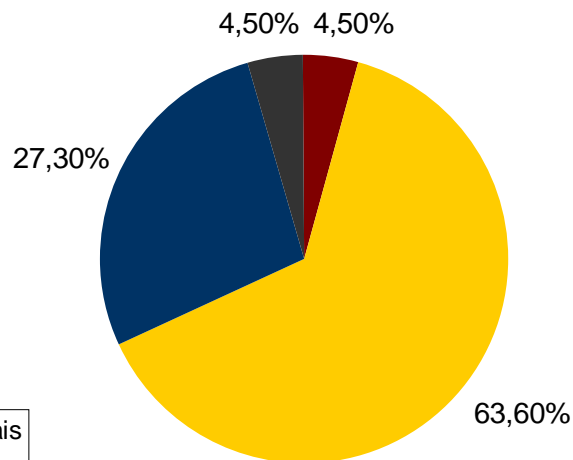
	SOURCES D'OPPORTUNITÉ	FACTEURS DE RISQUE
L'Europe activité (passeportable)	78%	22%
La réglementation	55%	45%
L'évolution de la fiscalité	55%	45%
Les grands réseaux bancaires	52%	48%
La conjoncture économique	45%	55%
La sophistication des marchés financiers	55%	45%

Alors que la conjoncture économique était perçue comme une opportunité pour le Patrimoine (épargne de précaution...), elle devient un facteur de risque évident aux yeux des conseillers Entreprise

Comment jugez-vous l'environnement actuel ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

Macro-économique, en général



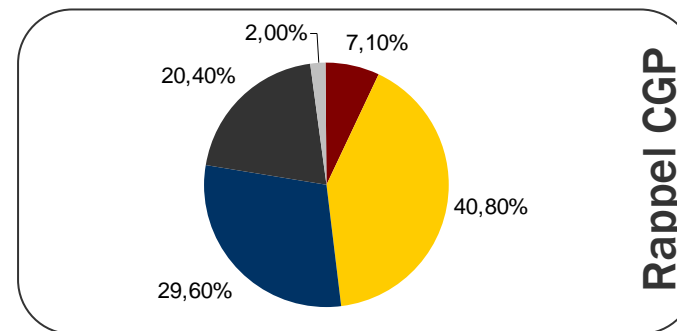
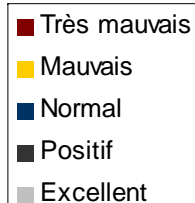
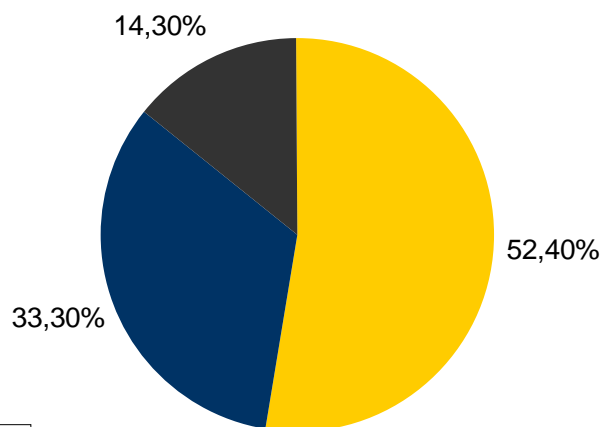
Rappel CGP

En général, l'environnement est jugé comme mauvais par les conseillers Entreprise qui sont, en relatif, encore moins optimistes que les CIF Patrimoine

Comment jugez-vous l'environnement actuel ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

Votre secteur en particulier Q4



Rappel CGP

Les avis extrêmes disparaissent lorsque l'on parle du secteur et des anticipations : Près de 50% des conseillers Entreprise jugent l'environnement normal voire positif d'ici la fin de l'année

Quels sont vos attentes et vos besoins à l'égard des organisations professionnelles ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

Très important	Important	Peu important	Pas important	Sans avis
56%	28%	6%	8%	1%
23%	26%	30%	12%	9%
18%	19%	22%	23%	18%
8%	12%	24%	37%	20%
16%	32%	25%	9%	17%

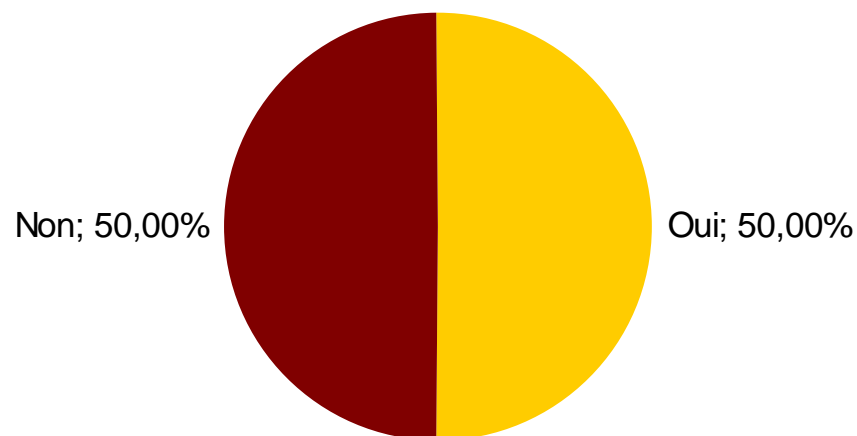
Rappel CGP

	Très important	Important	Peu important	Pas important	Sans Avis
Des informations sur le plan réglementaire	47%	11%	26%	5%	11%
Des actions de lobbying	6%	35%	29%	24%	6%
Des actions de networking	13%	38%	19%	31%	0%
L'accès à des bases de données et des progiciels	33%	11%	17%	17%	22%
Des formations	11%	28%	22%	17%	22%

Les cabinets attendent des associations professionnelles des informations réglementaires avant tout
Dans une moindre mesure, du lobbying, des formations et du networking

Vos clients ont-ils été concernés par les mesures TEPA ?

○ LA QUESTION DU TRIMESTRE



50% des conseillers Entreprise considèrent que leurs clients sont concernés par les mesures TEPA

Sommaire



L'enquête



Patrimoine



Entreprise



L'Observatoire Patrimoine Entreprise

LES OBJECTIFS

La profession des Conseillers en Investissements Financiers (CIF) est en pleine évolution et beaucoup éprouvent le besoin d'avoir des repères communs dans un environnement de plus en plus mouvant. On compte en France plusieurs milliers de CIF et chacun se posent des questions sur les enjeux futurs :

- Environnement réglementaire français ou européen ?
- Activité en libéral ou en tant que salarié ?
- Indépendant ou membre d'un réseau ?
- Conseil en haut de bilan CIF ou pas CIF ?
- Rémunération forfaitaire ou variable ?
- Au près des particuliers ou des entreprises ?
- Un ordre qui chapeaute l'ensemble des métiers ou non ?

Un Observatoire chargé d'interroger périodiquement la profession de manière indépendante et exhaustive et de communiquer sur le rôle économique des CIF

LE BAROMETRE

L'Observatoire organise une enquête trimestrielle auprès d'un grand nombre de CIF afin qu'ils répondent à des questions sur leurs activités et les besoins de leurs clients. Ce baromètre sera un outil très utile notamment pour :

- Disposer d'un baromètre récurrent sur l'activité des CIF
- Connaître les besoins des clients des CIF en structurel et en conjoncturel
- Identifier les tendances et les points de convergence entre Patrimoine et Entreprise
- Communiquer sur le rôle économique des CIF auprès du grand public



*Un Baromètre utile, récurrent,
pour déceler les ruptures, les grandes tendances et les nouveautés*

○ LES CONFERENCES DE NETWORKING

L'Observatoire organise des rencontres utiles, gratuites, réservées à ses adhérents afin de répondre à leurs besoins, et notamment :

- Créer des relations professionnelles à haute valeur ajoutée
- Bénéficier d'un outil de mise en relation professionnel efficace entre professions souvent complémentaires (Patrimoine, Entreprise...).
- Echanger des informations dans un contexte professionnel
- Se benchmarker et se positionner face aux autres conseillers
- Connaître la communauté des CIF
- Identifier les besoins des conseillers pour pouvoir nouer des partenariats stratégiques
- Multiplier et diversifier ses opportunités de développement



Des conférences pour multiplier les opportunités concrètes de développement à une période où enrichir son réseau est devenu capital

LES PARTENAIRES



Chambre Nationale des Conseillers
en Investissements Financiers

La CHAMBRE NATIONALE DES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS - CNCIF a reçu en décembre 2005 l'agrément de l'AMF en qualité d'association chargée de la représentation collective des Conseillers en Investissements Financiers - CIF. La spécificité forte de la CNCIF est de regrouper à la fois des conseils en gestion de patrimoine indépendants et des conseils aux entreprises indépendants.



LA CHAMBRE NATIONALE DES CONSEILS EXPERTS FINANCIERS - CNCEF, Syndicat Professionnel créé le 22 mars 1957, assure l'identification, la qualification, la représentation et le cas échéant la discipline des Conseils Experts Financiers indépendants.



La Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (FECIF) a été constituée en juin 1999 afin de défendre et promouvoir le rôle joué par les conseils et intermédiaires financiers en Europe. Association sans but lucratif, la FECIF demeure une organisation indépendante au service exclusif de ses membres (conseils et intermédiaires financiers) venant des 27 pays membre de l'Union Européenne, de la Suisse et de la Norvège. La FECIF compte 300000 CIF environ regroupés en associations professionnelles nationales (51 recensées aujourd'hui). Seul organisme européen représentatif des conseils et intermédiaires financiers européens, la FECIF a son siège à Bruxelles, coeur de l'Europe..



www.multiratings.com créé en 2005, est aujourd'hui le premier site Internet dédié aux professionnels de la gestion. MULTIRATINGS est à la fois une base de données et un outil d'aide à la décision grâce notamment à ses enquêtes auprès des professionnels de la gestion, investisseurs comme fournisseurs. Elle représente ainsi un observatoire privilégié pour tous les sélectionneurs de fonds (institutionnels, multi-gérants, cif/cgp, plateformes...) et, grâce à Internet, offre un lieu d'échanges permanent et d'appréciation de leurs partenaires financiers. MULTIRATINGS organise également des formations et des conférences de Place sur la gestion d'actifs : Les Talents de la gestion, Les Tremplins...

DEVENIR PARTENAIRE DE L'OBSERVATOIRE

Si vous partagez les objectifs de l'Observatoire et désirez participer à son développement, vous pouvez devenir membre en remplissant le formulaire ci-dessous. Vous recevrez en priorité l'intégralité des résultats de l'enquête (en consolidé), et serez invités aux différentes conférences organisées par l'Observatoire et d'autres organismes oeuvrant avec notre association.



Je renseigne le formulaire d'adhésion

Nom

Prénom

Société

Adresse

Ville..... Code postal.....

Téléphone..... Portable

Courriel

Site Internet

Je précise mon statut

**Je suis CIF, j'ai bien noté que
mon adhésion est gratuite**

(ou)

**Je suis une société qui travaille
avec les CIF (établissement financier,
société de gestion, plateforme
assurance, SSII...), j'ai bien noté que
mon adhésion est de 2000 euros HT/an**

LES PROCHAINS EVENEMENTS

- Prochaine enquête fin Q4 2009 en fin d'année 2009/début 2010
- Prochaine conférence : Fin janvier 2010

patrimoineentreprise.com

VOS CONTACTS



22 rue de Longchamp

75116 Paris

Métro Trocadéro ou Iéna

Tél : 01 56 26 06 02

Fax : 01 56 26 06 03

Mail : contact@patrimoineentreprise.com