

Les stratégies des conseillers en gestion de patrimoine indépendants

Valorisation des expertises techniques et qualités relationnelles, virage numérique, course à la taille et logiques partenariales

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants sont confrontés à un nouveau paradigme technologique et financier qu'ils doivent comprendre et maîtriser pour adapter leur stratégie. Il leur est impératif de prendre le virage du numérique pour optimiser leur efficacité opérationnelle et renouveler l'expérience client. Enfin et surtout, il leur est nécessaire de comprendre les logiques d'écosystèmes et leurs implications pour repenser leur stratégie de croissance.

Pour les aider dans leur réflexion, Precepta a mis à profit ses 25 ans d'expertise dans l'analyse stratégique pour réaliser une étude de référence sur les conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Cette étude que nous vous présentons aujourd'hui a été spécialement conçue pour apporter aux dirigeants une réflexion structurante et des idées stimulantes afin d'élaborer leurs décisions stratégiques et valoriser leurs expertises techniques et relationnelles au sein d'écosystèmes complexes, où les logiques partenariales et la course à la taille fondent des avantages stratégiques décisifs.

Plusieurs mois d'analyse et d'enquête sont synthétisés dans nos travaux qui vous sont présentés dans le document ci-joint. Nous sommes bien entendu à votre disposition pour vous apporter tout complément d'informations.

Pour recevoir cette étude, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété, ou de vous rendre sur notre site internet www.xerfi.com

Sabine Gräfe
Directrice d'études
Precepta

Edition Janvier 2016

Les stratégies des conseillers en gestion de patrimoine indépendants

Valorisation des expertises techniques et qualités relationnelles, virage numérique, course à la taille et logiques partenariales

A/ LA SYNTHÈSE EXECUTIVE : NEW

Precepta met à votre disposition toute sa réflexion stratégique dans **une nouvelle synthèse exécutive**. Plus concise, structurée et percutante, cette synthèse a été conçue de manière à stimuler votre réflexion stratégique, tout en optimisant votre temps de lecture.

Vous y trouverez les grandes conclusions de l'étude, dont voici un aperçu exclusif :

Le renouveau stratégique des CGPI exige de recréer une alchimie des compétences

Le nouvel environnement des CGPI doit les interroger sur les adaptations nécessaires à apporter à leur modèle. L'inflation réglementaire complexifie en effet l'exercice du métier. Le changement de paradigme financier impacte quant à lui la problématique de création de valeur pour les clients. Alors que la pression concurrentielle exacerbe l'impératif de différenciation. Toute réflexion sur l'adaptation des modèles doit s'appuyer sur les compétences-clés qui ont fait le succès des CGPI : leurs expertises « techniques » et leurs qualités relationnelles.

Le numérique est un levier de performance que les CGPI ne peuvent plus ignorer

Les CGPI vont devoir s'emparer du chantier du numérique, ne serait-ce que pour répondre aux attentes de clients aisés multi-connectés et habitués des expériences digitales. Mais aborder la question du numérique sous le seul prisme de la relation client ne suffit pas. L'optimisation opérationnelle est en jeu et les gains potentiels considérables (en termes de coûts, d'efficacité, de sécurité, de qualité, de temps...). Les CGPI ne doivent toutefois pas sous-estimer le coût financier de tels chantiers. Un constat qui impose d'inscrire leurs décisions dans une vision stratégique de long terme.

La quête de la taille critique engage les CGPI sur le sentier des regroupements et partenariats stratégiques

Il paraît de plus en plus illusoire de faire rimer indépendance avec isolement. Les ressources à mobiliser pour faire face aux coûts générés par les contraintes réglementaires, les enjeux liés à la digitalisation, à l'environnement financier, au contexte concurrentiel..., soulèvent la question des stratégies de croissance à mettre en œuvre. Cette dernière appelle des réponses adaptées : celle d'un mouvement de consolidation autour de pôles fédérateurs, qu'ils soient intégrés ou non, mais aussi celle de la montée en puissance de logiques partenariales au sein de l'écosystème de la gestion de patrimoine.

B/ LE RAPPORT D'ANALYSES

1. LES ENJEUX ET DEFIS DES CGPI FACE AUX NOUVELLES CONDITIONS DE MARCHÉ

La compréhension de l'écosystème des CGPI, des modèles économiques, des mutations de l'environnement avec lesquelles ils doivent désormais composer

- **Décrypter les fondamentaux de la profession des CGPI**
Structure d'une profession hétérogène regroupant des opérateurs de toute taille (cabinets unipersonnels, groupes intégrés, groupements...), modèles de développement, modes de rémunération... les spécificités d'une profession qui a su trouver sa place au sein de la filière patrimoniale.
- **Appréhender les mutations en cours sur le marché des CGPI**
La profession est confrontée à un tournant décisif. Les mutations sont nombreuses ; elles sont d'ordre réglementaire, financière, concurrentielle... Un focus sur les nouvelles conditions de marché avec lesquelles doivent composer les CGPI, et leur impact.

2. LES LEVIERS DE DEVELOPPEMENT DU NUMERIQUE

La révolution technologique et les défis qu'elle impose à la profession

- **Optimiser l'efficacité opérationnelle**
Automatisation des process, dématérialisation, signature électronique, outils informatiques... le numérique est source d'opportunités pour les CGPI qui vont dans le sens d'une plus grande efficacité. Il est également l'opportunité d'une nouvelle visibilité.
- **Renouveler l'expérience clients**
Le numérique ouvre un champ des possibles considérable de création de valeur à destination d'une clientèle aisée férue des nouvelles technologies. Une clientèle qui plébiscite les nouveaux usages, les interactions avec son environnement... Les réponses à apporter face à ces comportements et attentes.

3. LES DYNAMIQUES DE CROISSANCE DES CGPI AU SEIN DE L'ECOSYSTEME DE LA GESTION DE PATRIMOINE

Le décryptage des modalités de croissance de la profession entre stratégies de croissance externe, groupements, logiques partenariales au sein d'un écosystème de la gestion de patrimoine qui n'a pas cessé de s'enrichir

- **Répondre à la problématique de taille critique**
Croissance externe v/s constitution de groupements, un mouvement de structuration et de consolidation est à attendre au sein d'une profession atomisée. Il est vrai qu'à l'instar de nombreuses industries de services, les CGPI n'échappent pas à la nécessité de rechercher la taille critique.
- **S'appuyer sur les expertises et services des fournisseurs**
Concurrents sur le terrain, CGPI et fournisseurs sont tout autant partenaires. Les CGPI ont d'ailleurs tout à gagner de stratégies partenariales raisonnées et optimisées avec leurs fournisseurs. Des stratégies partenariales qui doivent s'inscrire dans des jeux gagnant-gagnant face à des fournisseurs confrontés à des problématiques de rentabilité de leurs dispositifs.
- **Coopérer avec les FinTech**
Le phénomène FinTech représente des opportunités pour les CGPI de valorisation de leur métier, et *in fine* d'amélioration de la satisfaction client. Ce sont ainsi les plateformes de crowdfunding qui offrent des solutions de placement alternatives intéressantes dans le contexte actuel. Ce sont également les robo-advisors qui proposent des outils d'allocation automatisés. Un focus sur les FinTech, leurs facteurs de développement, leur modèle, leur promesse de valeur...

C / LE RAPPORT INTELLIGENCE DATA

Cette partie présente les indicateurs clés financiers, un panorama de la profession et des principaux fournisseurs

Elle détaille par ailleurs les grands faits marquants de la profession et de son environnement réglementaire

- **L'environnement de marché**

- L'environnement financier (CAC 40, taux)
- Le comportement d'épargne des ménages (taux d'épargne, flux de placements financiers, allocations d'actifs, appétence pour le risque, investissement logement)
- Le patrimoine des ménages (structure, patrimoine immobilier, patrimoine financier, taux de détention d'actifs)

- **Les forces en présence**

- Panorama et structure de la profession (principaux chiffres et informations clés)
- Tableaux des principaux groupes et groupements de CGPI
- Focus sur les principaux fournisseurs des CGPI

- **Les faits marquants**

- Les faits marquants des opérateurs (rapprochements, nouveaux outils/services, partenariats...)
- Les faits marquants des fournisseurs (initiatives, rachats, restructurations, partenariats...)
- Un focus sur les plateformes de crowdfunding et les robo-advisors
- L'environnement réglementaire

ACTEURS IMPACTES PAR NOTRE ANALYSE

CGPI / GROUPEMENTS

ACOGPI
ACTUALIS ASSOCIÉS
ADVISFI
AGEO PATRIMOINE
AGORA CONSEIL
ALLIANCE ET PATRIMOINE
ASSOCIATION DES JEUNES CGP
AXIOS
CABINET ARRAOU
CERCLE FRANCE PATRIMOINE
CGP ENTREPRENEURS
CLUB DE RÉFLEXION DES
INDÉPENDANTS DU PATRIMOINE
CLUB DES ENTREPRENEURS GP
CONSEIL & GESTION PRIVÉE
CONSEILS - GESTION -
PATRIMOINE & STRATÉGIE
CYRUS CONSEIL
EQUANCE
EUCLIDE CONSEIL
EXPERT & FINANCE
FEDINFORM PATRIMOINE
FIDUCÉE GESTION PRIVÉE
FINANCIERE GUIZOT
FININDEP
FIP PATRIMOINE / PATRIMOINE
CONSULTANT
GIE CONSULTYS
GROUPE HERMÈS PATRIMOINE
GROUPEMENT NATIONAL DES
INDÉPENDANTS DU PATRIMOINE

HAUSSMANN PATRIMOINE
HEREZ
INFINITIS
K&P FINANCE
LA BOÉTIE PATRIMOINE
LA FINANCIÈRE D'ORION
LADIES FINANCE INTERNATIONAL
CLUB
MEGARA FINANCE
NOVALFI
OLIFAN GROUP
OPTION PATRIMOINE
PATRIMOCAP
PATRIMUM GROUPE
PRUDALIS
SCALA PATRIMOINE
SERENALIS GROUPE
TANGUY FINANCE
THESAURUS
UCGP
WITAM
...

FOURNISSEURS

ADVENIS
AGEAS FRANCE
APICIL
APREP DIFFUSION
AVIVA PARTENAIRE
AXA THÉMA
BNP PARIBAS CARDIF
CARMIGNAC

CD PARTENAIRE
CERENICIMO
CNP ASSURANCES
COURTAGE & SYSTÈMES
CPR AM
CRYSTAL PARTENAIRE
DCNA
EDMOND DE ROTHSCHILD
ASSURANCES ET CONSEILS
ERES
FIDEXI
FINANCIERE DE L'ÉCHIQUIER
FINAVEO & ASSOCIÉS
GENERALI PATRIMOINE
ISELECTION
JP MORGAN AM
LA RÉFÉRENCE PIERRE
LE COMPTOIR PAR CPR
LEEMO
M&G
MARINE PATRIMOINE
MAUPASSANT PARTENAIRE
METLIFE FRANCE
MMA VIE
MSH INTERNATIONAL
NORTIA
ODDO AM
ODDO CGP
OFI PREMIUM
OMA & CO
ORADÉA VIE
ORELIS
PRIMONIAL SOLUTIONS

SÉLECTION 1818
SELECTYS
SKANDIA
SOFIDY
SWISSLIFE ASSURANCE
PATRIMOINE
THESEIS
UAF LIFE PATRIMOINE
UNEP DIFFUSION COURTAGE
VIE PLUS
YCAP PARTNERS
...

FINTECH

ANATEC
CREDIT.FR
CROWDFUNDING-IMMO
FINSQUARE
FUNDSHOP
LENDIX
LENDOPOLIS
MARIE QUANTIER
PRÊT D'UNION
PRETGO
SPEAR
UNILEND
WISEED
YOMONI
...



Informations complémentaires :
Sophie Ferreira
01.53.21.81.51
sferreira@xerfi.fr



- **Les nouveaux modes de financement des entreprises : crowdlending & crowdequity** (décembre 2015, 5ABF25)
- **La banque et l'assurance face aux clients mass affluent** (septembre 2018, 5ABF35)
- **La transformation digitale des banques et assurances** (septembre 2015, 5ABF37)
- **Les FinTech ou nouveaux entrants dans la banque et la finance** (mars 2015, 5ABF16)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ➊ Renseignez le code **6ABF54** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ➋ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ➌ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

**BON DE
COMMANDE**

à retourner à :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01.53.21.81.51. / Email : commande@xerfi.fr

**ÉTUDE
COMMANDÉE**

Réf : **6ABF54 / PTA**

Les stratégies des conseillers en gestion de patrimoine indépendants

Valorisation des expertises techniques et qualités relationnelles, virage numérique, course à la taille et logiques partenariales

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____

Code Postal : _____
Ville : _____
Adresse e-mail (en lettres capitales) : _____

Téléphone : _____
TVA Intra. : _____
N° SIRET : _____

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE :

1 version papier	1 version PDF	1 version papier 1 version PDF
2 500 EUR HT 2 637,50 EUR TTC (TVA 5,5%)	2 400 EUR HT 2 880,00 EUR TTC (TVA 20%)	2 795 EUR HT 3 354,00 EUR TTC (TVA 20%)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture
En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/01/2017

PRECEPTA :::
GROUPE xerfi