



TENDANCES

2,8 millions
de titulaires
du nouveau PER
en France à fin 2020

32 Md€
encours de ces PER



Terrain d'avenir par excellence, le marché de l'épargne-retraite, dopé par le lancement du plan d'épargne retraite (PER), suscite la convoitise de tous les réseaux de distribution du secteur vie. Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ne sont pas en reste et disposent d'atouts spécifiques pour activer ce levier de croissance.

© AdobeStock

ÉPARGNE-RETRAITE

Les CGP dans la **course**



Par Laurence Delain

La greffe de l'épargne-retraite serait-elle enfin en passe de prendre en France ? Comparé à celui de l'assurance vie (plus de 1 800 Md€ d'encours), le volume des produits retraite « purs » (bloqués sauf exception jusqu'à cette échéance) demeure certes modeste : 269 Md€ fin 2020 selon les chiffres communiqués par Bercy.

DÉCOLLAGE

Mais, indiscutablement, le lancement du nouveau plan d'épargne retraite, institué par la loi Pacte et commercialisé depuis le 1^{er} octobre 2019, a enclenché une nouvelle dynamique. « *Je me félicite de ce succès* », s'est réjoui Bruno Le Maire début juin à l'occasion d'un premier bilan d'étape du PER faisant état de 2,8 millions de personnes équipées fin 2020 pour un encours avoisinant 32 Md€. « *Cela confirme la volonté des Français de préparer leur avenir* », abonde Franck Le Vallois, directeur général de la Fédération française de l'assurance (FFA) qui, pour le seul mois d'avril 2021, constatait un nombre d'adhérents et un volume de cotisations en hausses respectives de 335 % et 382 % par rapport à avril 2020 ! « *Dans le cadre de notre dernier baromètre annuel sur « Les Français l'épargne et la retraite », le PER est cité par 32 % des personnes interrogées comme leur produit de retraite préféré, devant l'assurance vie (28 %) et le livret A (12 %)* », indique Valérie Plagnol, présidente du Cercle des épargnants.

Pour le gouvernement qui compte sur le PER pour atteindre un objectif de 300 Md€ d'encours d'épargne retraite à l'horizon 2022, ce décollage s'explique avant tout par les avantages que concède ce nouveau plan. Doté – comme les contrats Perp et Madelin avant lui – d'un bonus fiscal en phase de constitution (le souscripteur peut déduire, dans certaines limites revues

chaque année, ses cotisations volontaires de son revenu imposable), mais aussi, voire surtout, d'une souplesse inédite en matière de dénouement (on peut récupérer cette épargne au choix sous forme de capital ou de rente) et d'une possibilité de déblocage anticipé pour l'achat de sa résidence principale, le PER a conduit « *les gestionnaires et les réseaux de distribution à s'emparer de la réforme pour développer des offres nombreuses et diversifiées* », se félicite le ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.

RELAIS DE CROISSANCE

Bien qu'avancat encore à pas timides sur le terrain de l'épargne-retraite, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) indépendants entendent bien eux aussi s'engager dans cette course de fond. Le PER est ainsi cité par nombre d'entre eux comme le premier relais de croissance pour leur cabinet selon l'édition 2021 du livre blanc des CGP publié par Aprédia. Spécialiste de cette profession, cette société d'études estime que ce produit « *offre aux CGP l'occasion de s'investir plus fortement sur l'épargne-retraite et ainsi d'élargir l'équipement de leur clientèle au travers d'un produit pour lequel leur expertise est utile* ».

On le sait, un placement retraite cela se vend plus que cela ne s'achète. Et en la matière, la marge de progression demeure importante. Selon la dernière publication de la DRESS* consacrée à la retraite parue en juin, les systèmes de retraites supplémentaires facultatifs ne représentaient respectivement que 4,2 % et 2,1 % des cotisations perçues et des prestations versées par l'ensemble des régimes de retraite fin 2019 (dernières données consolidées disponibles). « *Si 78 % des Français se déclarent inquiets pour l'avenir du système de retraite, seuls 24 % des actifs épargnent régulièrement pour leurs vieux jours* », rappelle Va-

3 QUESTIONS À

AÏDA SADFI,
directrice générale d'Aprédia

« **Le PER change la donne et permet aux CGP de s'emparer de la problématique de l'épargne longue** »



Cela fait vingt ans que vous scannez le réseau des CGP indépendants, considérez-vous que sa place s'est vraiment consolidée sur le marché de l'épargne ?

Les CGP ont fait du chemin, comme en témoignent les montants d'actifs qui leur sont confiés, passés entre 2011 et 2020 de 78,9 à 145 Md€. Au départ, lorsqu'ils sont arrivés sur le marché, ces professionnels avaient peu de légitimité. Mais très vite, forts de leur indépendance et de leur expertise financière, ils ont su se positionner auprès des assureurs vie dans le domaine encore balbutiant des contrats multisupports dont ils sont devenus des promoteurs efficaces. Ils ont su faire valoir auprès de leurs clients une proximité, un suivi, qui ne sont pas de vains mots et dont la crise sanitaire a démontré la réalité et l'efficacité. À l'heure où les UC montent en puissance, cette capacité à travailler la performance de ces supports diversifiés dans la durée leur ménage une longueur d'avance. Cet ancrage est étayé par un haut niveau de formation et une riche palette d'outils et services déployés par leur fournisseurs partenaires pour les aider à optimiser le rapport rendement risque de leurs offres.

Dans l'édition 2021 de votre étude, la retraite est à la fois citée par les CGP comme premier relais de croissance mais apparaît en dernière position dans leur projection d'activité pour les mois à venir. Pourquoi un tel paradoxe ?

Ils ont en effet un problème de positionnement. La retraite relève de la protection sociale. Or, jusqu'à présent, les CGP se sont surtout distingués par leur capacité à générer de la performance. Mais en créant un pont entre les logiques financière et sociale, le PER change la donne et permet aux CGP de s'emparer de cette problématique d'épargne longue dans toute sa dimension patrimoniale et de la promouvoir auprès de leur clientèle, notamment celle des chefs d'entreprise dont ils partagent souvent la culture entrepreneuriale.

Les CGP sont-ils plus aptes que d'autres à promouvoir une épargne longue et « durable » ?

Il y a peu de temps encore, les CGP ne montraient guère d'appétence pour l'ISR, souvent synonyme à leurs yeux de performances médiocres et de « *greenwashing* ». Mais depuis l'automne 2020, on constate un basculement consécutif à l'émergence des nouvelles offres d'assurance vie et de PER « *Pacte compatibles* » qui, associées à la sensibilité grandissante des épargnants aux thématiques environnementales et sociétales, incitent les CGP à aiguiser leurs compétences en matière de sélection d'offres financières socialement responsables. L'avenir dira si, performances à l'appui, cette tendance sera de nature conjoncturelle ou structurelle.

lérie Plagnol. « *Pour intéresser les particuliers à la préparation financière de leur retraite, il faut pouvoir leur proposer une vision globale de leurs futurs revenus basée sur une approche en trois dimensions : retraite par répartition, épargne retraite, fiscalité des produits* », observe Valérie Batiagne, fondatrice et dirigeante de

Sapiendo. Cette FinTech dédiée aux problématiques retraite vient de lancer en ce sens une offre « *tout en un* » à destination des professionnels du patrimoine. « *Ces services, proposés sous forme d'abonnements mensuels à partir de 150 €, sont très utiles pour un CGP s'il souhaite, en complément de ses compétences, déployer un ac-*



« Pour intéresser les particuliers à la préparation financière de leur retraite, il faut pouvoir leur proposer une **vision globale** de leurs futurs revenus. »

VALÉRIE BATIGNE
Sapiendo

compagnement de qualité autour de la préparation de la retraite et bénéficier ainsi d'une source majeure de nouvelles opportunités commerciales à une époque où les Français s'intéressent davantage, et de plus en plus tôt, à cette question », poursuit Valérie Batigne. Cette initiative s'inscrit dans un mouvement général. Fortement mobilisés sur un marché de la retraite encore en devenir, les assureurs comptent bien s'appuyer sur leurs partenaires CGP pour

transformer l'essai du PER auprès de certains segments de clientèle, notamment celui des chefs d'entreprise des TPE-PME. Ces professionnels du patrimoine ont en effet plus d'un atout dans leur manche pour faire valoir auprès de leurs clients et prospects ce nouvel outil d'épargne-vie qui a la vertu de faire converger « les notions de retraite, de capital et de maîtrise de la gestion financière via des offres diversifiées ouvertes sur un large univers d'unités de

compte tout en consolidant les passerelles entre épargne-retraite individuelle et collective », résume Olivier Samain, directeur des partenariats CGP de Generali patrimoine.

OFFENSIVE

Comme Aprédia le rappelle dans son livre blanc, « les CGP ont une faculté spécifique à délivrer un conseil global et transversal. En toute logique, en élargissant le spectre de leurs interventions à la protection sociale, le nombre de produits souscrits par leur intermédiaire devrait progresser ». Partageant cette analyse, Anne-France Gauthier, directeur commercial de Vie plus (filiale de Suravenir) considère quant à elle qu'en explorant les voies de « l'ingénierie de la protection sociale, le CGP peut proposer à ses différents clients – dirigeants, salariés ou TNS (travailleurs non salariés) – une modulation de leur rémunération en optimisant les avantages fiscaux que procure un dispositif de revenus différés

comme le PER ». Les principaux intéressés en sont d'ailleurs convaincus. « Le PER devient un élément incontournable de la panoplie d'épargne des Français que l'on doit systématiquement être en mesure de proposer à nos clients », affirme Julien Vrignaud, directeur associé du cabinet Euodia, éditeur du site Per.fr. Encore plus offensif, Christophe Olivier, associé fondateur et directeur général de My Pension, un courtier-conseil entièrement dédié à l'épargne-retraite, considère le PER comme le facteur-clé de sa stratégie de développement. « Nous cibons tous les épargnants soucieux de leur niveau futur de revenus et en particulier ceux pour lesquels l'avantage fiscal est le plus élevé », précise-t-il. Pour ce faire, My Pension s'appuie sur une offre PER conçue en partenariat avec Generali, « sans rétro-commission afin de garantir ainsi un conseil sur-mesure, sans biais de sélection des supports d'épargne », détaille Christophe Olivier. Également sur le pont, Tommy Pierre

REGARDS CROISÉS

PER, une carte à jouer pour les CGP ?



STÉPHANE FANTUZ, président de la Chambre nationale des conseils experts financiers (CNCEF patrimoine)

« Le conseil en matière de PER est une mission **délicate** »

« La préparation de la retraite est bien entendu un sujet majeur à évoquer lors de notre entrée en relation avec nos clients et le conseil en matière de PER s'avère être une mission d'autant plus délicate qu'elle recouvre la conversion des anciens plans. Pour aborder cette problématique qui touche tout à la fois, quoique différemment, les salariés, les dirigeants et plus globalement l'entreprise par le biais des dispositifs d'épargne collective, les CGP présentent un double atout majeur, à savoir une expertise financière des produits qu'ils commercialisent et un conseil indépendant de qualité qui suscite la confiance de leurs clients et leur permet d'explorer avec eux l'ensemble des sujets qui les concernent avant de leur apporter les solutions patrimoniales et financières les plus adaptées. »



JULIEN SÉRAQUI, président de la Chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine (CNCGP)

« L'épargne-retraite est sans aucun doute un **relais de croissance** pour les CGP »

« L'épargne-retraite est sans aucun doute un relais de croissance pour les CGP qui, par rapport à des réseaux de distribution plus classiques, ont non seulement une compréhension aiguisée de l'attente de leurs clients mais également une bonne connaissance des produits, de l'univers financier, et sont formés sur le sujet du PER. Celui-ci est plus complexe qu'il n'y paraît et exige un conseil approprié pour aider les clients à choisir le type de plan qui leur convient, trouver une allocation d'actifs optimale appelée à évoluer en fonction du nombre d'années avant la retraite, faire le tri parmi les multiples options de gestion, la sortie en rente ou en capital, etc. Nous rappelons à cet égard que dans le cadre de la consultation lancée par les autorités avant la mise en œuvre de ce dispositif, la Chambre avait été sollicitée et avait appuyé les solutions permettant son déploiement opérationnel. »



Pollet, responsable de l'offre financière de Selexium, indique quant à lui, que l'activité PER qui représentait déjà 20 % de la collecte totale du cabinet fin 2020, « a augmenté de 100 % entre mai 2020 et mai 2021 et nous mettons également tout en œuvre pour développer notre positionnement sur le segment du PER collectif ».

CHAMP ÉLARGI

Le nouveau plan d'épargne-retraite, par sa nature gigogne, a en effet la vertu de pouvoir équiper tout à la fois les particuliers, les salariés travaillant dans des structures dotées d'un PER collectif, et les chefs de petites et moyennes entreprises susceptibles de profiter à titre individuel des bienfaits fiscaux et sociaux d'un PER mis en place dans le cadre d'un dispositif d'épargne salariale négocié collectivement ou institué par décision unilatérale de l'employeur. « Le potentiel d'investigation s'annonce important pour les CGP puisque, malgré la crise sanitaire, la loi Pacte amène une fraction non négligeable de TPE et de PME à réfléchir aux avantages des dispositifs d'épargne retraite entreprise, un domaine où les entrepreneurs sont en attente d'accompagnement et de suivi », observe Patrick Aurely, directeur exécutif de Capvita, une plate-forme, filiale d'Alptis assurances et de l'Unep, dédiée à l'épargne retraite et salariale. Pascal Perrier, directeur réseaux CGP-courtiers & E-Business de BNP Paribas Cardif France qui réalise plus de 9 % de son chiffre d'affaire avec des CGP, partage ce point de vue : « Le collectif reste un territoire à explorer pour la plupart de ces spécialistes indépendants. La transférabilité du PER leur permet notamment de consolider les différents avoirs constitués en cours de carrière par leurs clients sur un dispositif unique et les CGP sont très bien placés pour les conseiller efficacement. » L'accompagnement a toujours été le ressort structurant

de la démarche commerciale de ces spécialistes du patrimoine. « En tant que chef d'entreprise, un CGP ne démissionne pas », relève Olivier Samain. « La valeur ajoutée du CGP réside dans la confiance que lui fait son client, sa proximité avec lui – et parfois sa famille sur plusieurs générations – ce qui, associé à ses compétences multiples, lui permet de trouver, parmi une foultitude de solutions, celle qui s'avère la mieux adaptée à la situation de chacun, quelle que soit l'hétérogénéité des besoins », ajoute Patrick Audely. « Agiles de par la taille humaine de leur structure, disponibles, très dévoués à leur clientèle, les CGP, majoritairement installés sur le segment « affluent », apportent à leurs clients un niveau de service et de personnalisation supérieur, « incarné » par des hommes et des femmes qui font la différence. Cette profession cumule de fait beaucoup d'avantages structurels pour se déployer sur le marché de la retraite », renchérit Corinne Calendini, directrice Wealth Management d'Axa France qui, joignant l'acte à la parole, annonce pour la mi-septembre le lancement d'une nouvelle offre

retraite (PER Coralys) dédiée à ses partenaires CGP. Pour être pleinement efficace cette approche « humaine » doit toutefois aller de pair avec une bonne dose de digitalisation. « La clientèle patrimoniale des CGP attend de la souplesse et de la disponibilité et il est indispensable que chaque acte soit réalisable en ligne avec la signature électronique du client », remarque Pascal Perrier. « Notre offre en épargne salariale, qui poursuit son fort développement, s'appuie sur un dispositif digitalisé permettant aux CGP de s'approprier beaucoup plus facilement la mise en place des plans au sein de leurs entreprises clientes », confirme Olivier Samain.

POLYVALENCE

Aujourd'hui, 99 % des CGP sont « labellisés » CIF (conseiller en investissement financier), un statut strictement réglementé instauré par la loi de sécurisation financière d'août 2003 qui, bien avant le triplé réglementaire MIF 2-PRIIP's-DDA, les a contraint au respect de multiples obligations en matière d'honorabilité et d'expérience, mais aussi d'information et de transparence vis-



« Les CGP ne découvrent pas le sujet de la diversification, mais leur accès à une palette beaucoup plus large de supports renforce le champ des possibles. »

OLIVIER SAMAIN
Generali patrimoine

FOCUS SUR

Une profession d'indépendants en phase avec ses clients

Selon l'édition 2021 du livre blanc des CGP publié par Aprédia, on dénombrait fin 2020 3 542 cabinets de CGP indépendants, soit trois fois plus qu'il y a vingt ans. Ces professionnels multistatuts (CIF, courtier, IOBSP, agent immobilier) présents sur toute la France (l'Île-de-France accueille toutefois un tiers des cabinets), exercent dans des structures relativement jeunes (50 % ont dix ans ou moins) qui fonctionnent pour 75 % d'entre elles sur un mode familial avec un effectif réduit : 52 % des cabinets comptent un seul conseiller et 80 % deux maximum (dirigeant inclus). À noter, la plupart des CGP déclare travailler en interprofessionnalité. Fin 2020, les cabinets de gestion de patrimoine affichaient un chiffre d'affaires annuel de 17,3 Md€ (+17,6 % de croissance annuelle) dont 90 % réalisés sous forme d'assurance vie et les actifs qui leur sont confiés atteignaient à cette même date 145 Md€ (+14,4 % par rapport à 2019). Sept cabinets sur dix travaillent avec plus d'une centaine de clients (25 % en ont entre 100 et 200 ; 28 % entre 200 et 500 et 16 % plus de 500) et 62 % des portefeuilles des CGP pèsent entre 50 000 et 500 000 € (15 % dépassent 500 000 € et 23 % n'atteignent pas 50 000 €).

à-vis des particuliers conseillés. « L'autorégulation du courtage acté par la réforme du 8 avril 2021 est calée sur le modèle des associations de CIF », rappelle la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP) qui regroupe 3 000 adhérents. Par ailleurs, une grande majorité des CGP exerçant en indépendant est titulaire de la compétence juridique appropriée (CJA), un atout non négligeable pour optimiser dans la durée la stratégie patrimoniale des particuliers dans toute sa dimension juridique-fiscale. À l'heure où le PER dégage de nouvelles lignes de croissance sur le marché de l'épargne longue, ce bagage polyvalent place d'emblée les CGP en bonne position pour convaincre leurs clients de s'équiper pour leurs vieux jours tout en rentabilisant financièrement et fiscalement ce placement générateur de revenus complémentaires. « Le PER, même s'il améliore l'offre existante, n'est pas aussi simple que le suggère sa dénomination de produit retraite « unique »,



<< Les CGP sont naturellement armés pour proposer des produits diversifiés idoines à leurs clients. >>

CHRISTOPHE VIÉNOT DE VAUBLANC
Swiss Life

note Benoît Courmont, directeur adjoint épargne et clientèle patrimoniale d'AG2R La Mondiale et directeur général de La Mondiale partenaire. Ce plan soulève pour chaque client « de nombreuses questions techniques lors de sa souscription : spécificités fiscales, transférabilité entre contrats, articulation des différents « compartiments », garanties, choix de l'allocation financière, etc. », poursuit Benoît Courmont qui estime à cet égard les CGP indépendants particulièrement aptes à « délivrer, sur un horizon de placement long, du conseil, notamment sur la partie financière ».

Pionniers en matière d'offres d'assurance vie multisupport ouvertes sur les signatures ré-

putées du marché de la gestion d'actifs, les CGP peuvent en effet se prévaloir de cette ancienneté pour promouvoir des solutions d'épargne-retraite, à la fois en ligne avec les exigences de la gestion du risque vie, et ancrées dans une vision patrimoniale globale. « Ils sont naturellement armés pour proposer des produits diversifiés idoines à leurs clients, selon leurs besoins privés et professionnels », témoigne Christophe Viénot de Vaublanc, directeur assureur gestion privée chez Swiss Life.

ARCHITECTURE DURABLE

S'appuyant sur des partenariats souvent tissés de fort longue date, ces intermédiaires tra-

vailent en moyenne avec cinq fournisseurs d'assurance différents (Generali, Swiss Life, Suravenir-Vie plus, BNP Paribas Cardif et Axa Théma arrivant en tête selon Aprédia) et de nombreuses sociétés de gestion (Carmignac, DNCA, Financière de l'échiquier, Oddo, M & G,...). Ils ont, plus que d'autres réseaux captifs, les moyens de pousser des offres de PER articulées autour des grilles de gestion susceptibles de s'ajuster dans la durée non seulement au profil de risque du souscripteur, mais également de cibler des thématiques particulières (développement durable, immobilier, santé, infrastructure, etc.). « Ils sont formés aux nouveaux produits du marché et en capacité de répondre à la demande des clients qui souhaitent investir davantage dans l'économie réelle, notamment dans des fonds ISR ou des solutions de private equity », atteste Christophe Viénot de Vaublanc. Tout en précisant qu'avec « un encours moyen de 18 000 €, l'offre PER Generali patrimoine conseillée par les CGP se situe clairement dans le segment haut du marché », Olivier Samain exprime une confiance similaire en ce réseau : « Les CGP ne découvrent pas le sujet de la diver-

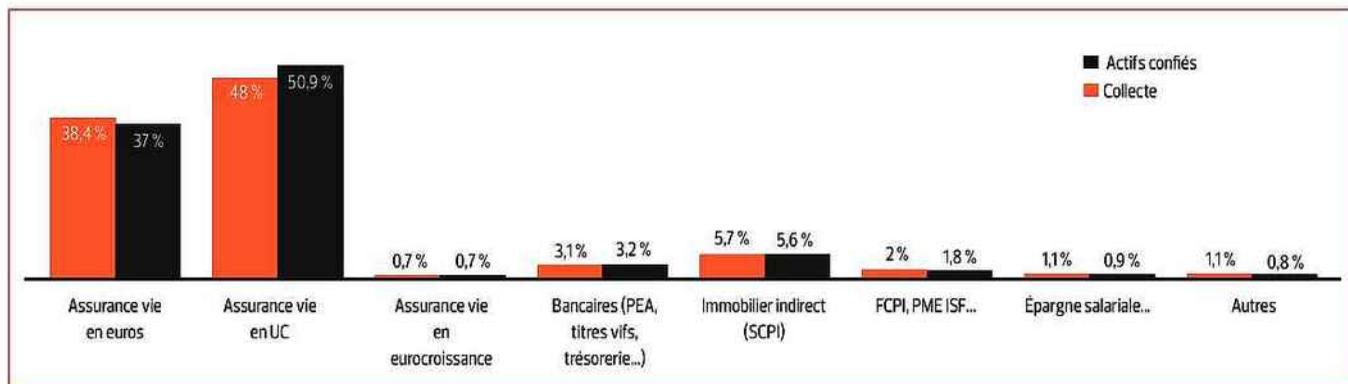
sification, mais leur accès à une palette beaucoup plus large de supports renforce le champ des possibles. » Au diapason, Pascal Perrier considère également que « la connaissance que les CGP ont des sociétés de gestion et des différentes classes d'actifs ne peut que les servir. Elle leur permet d'orienter leurs clients vers une épargne long terme propice à un avenir plus écologique et inclusif, des choix que nous encourageons à travers une offre de supports riche en fonds labellisés ISR et France Relance ».

Pour Corinne Calendini, cette appétence pour le conseil en investissement inciterait même ces professionnels à « privilégier les arbitrages aux dépens des gestions pilotées et ce sera intéressant de voir si, avec le poids de la réglementation sur chaque arbitrage, ils évolueront vers des solutions plus packagées ou intégrées ». En tout état de cause, conclut-elle, les CGP « ont su transférer facilement leurs compétences financières dans l'univers de la retraite ». Ce qui, en soi, constitue déjà un gage pour l'avenir ! ■

*Direction de la recherche, des études, des évaluations et des statistiques du ministère des Solidarités et de la Santé

RÉPARTITION EN 2020 DES ACTIFS ET DE LA COLLECTE

Une activité dominée par l'assurance vie



Fin 2020, l'assurance vie, fonds euros et UC confondus, captait 86,4% des actifs confiés aux CGP et 87,9% de la collecte drainée par ce réseau de professionnels du patrimoine.
Source : Aprédia