



BAROMETRE

Résultats de l'enquête

Fin 2009 et Tendances 2010

14 janvier 2010 – CONFERENCE OFI

Sommaire



 **L'Observatoire**

 **L'enquête**

 **Patrimoine**

 **Conclusion**

Sommaire



 **L'Observatoire**

 L'enquête

 Patrimoine

 Conclusion



LES GRANDS OBJECTIFS

D'abord un outil pour les CIF :

- Baromètre stratégique sur l'évolution du métier en Europe
- Baromètre conjoncturel sur les activités
- Conférences utiles de networking entre PATRIMOINE & ENTREPRISE

Ensuite un outil pour les autres :

- Communiquer aux autres professionnels et autorités sur le rôle économique du CIF (La profession des Conseillers en Investissements Financiers (CIF) est en pleine évolution et la France plusieurs milliers de CIF)
- Communiquer auprès des clients 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

BAROMETRE
Résultats de l'enquête

Comment jugez-vous l'environnement actuel ?

VOTRE ENVIRONNEMENT

Macro-économique, en général
12.80% 1.00% 13.80% 22.00%

Votre secteur en particulier Q3
26.30% 2.00% 4.32%

Votre secteur en particulier Q4
20.40% 2.00% 7.10%

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

VOTRE ENVIRONNEMENT

	Très important	Important	Pas important	Pas important	Sans Avis
Des informations sur le plan réglementaire	42%	11%	26%	5%	11%
Des actions de lobbying	6%	35%	29%	24%	6%
Des actions de networking	13%	33%	19%	31%	0%
L'accès à des bases de données et des prospects	33%	11%	17%	17%	22%
Des formations	11%	20%	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

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

Sommaire



 L'Observatoire

 L'enquête

 Patrimoine

 Conclusion

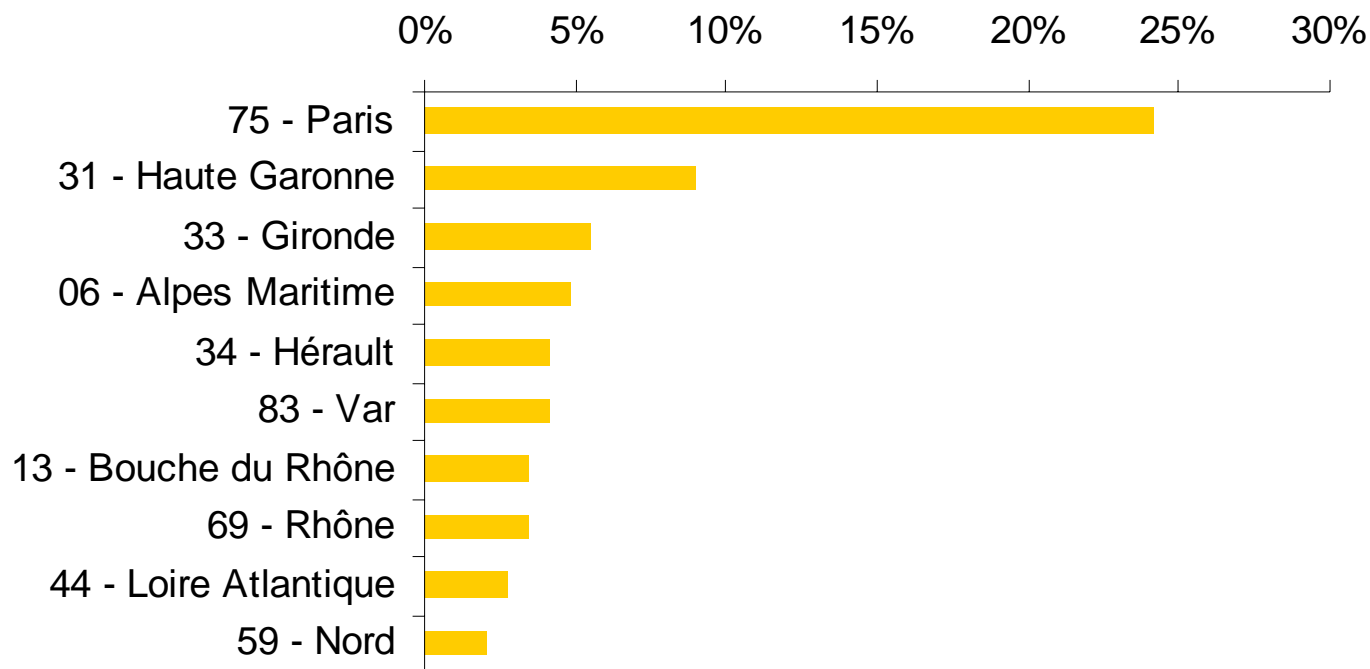
○ VOTRE PARTICIPATION

- 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*



VOTRE DEPARTEMENT



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

Sommaire



 L'Observatoire

 L'enquête

 **Patrimoine**

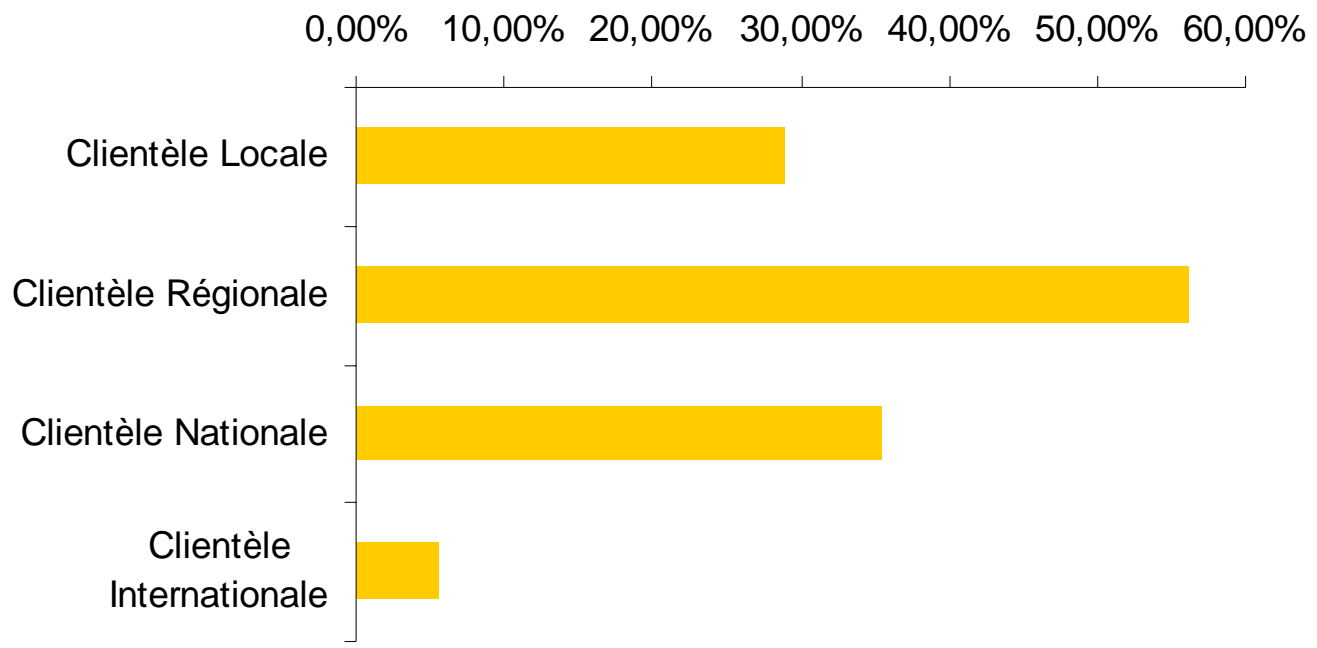
 Entreprise

 Conclusion

Quelle est la répartition géographique de votre clientèle ?



VOTRE CABINET

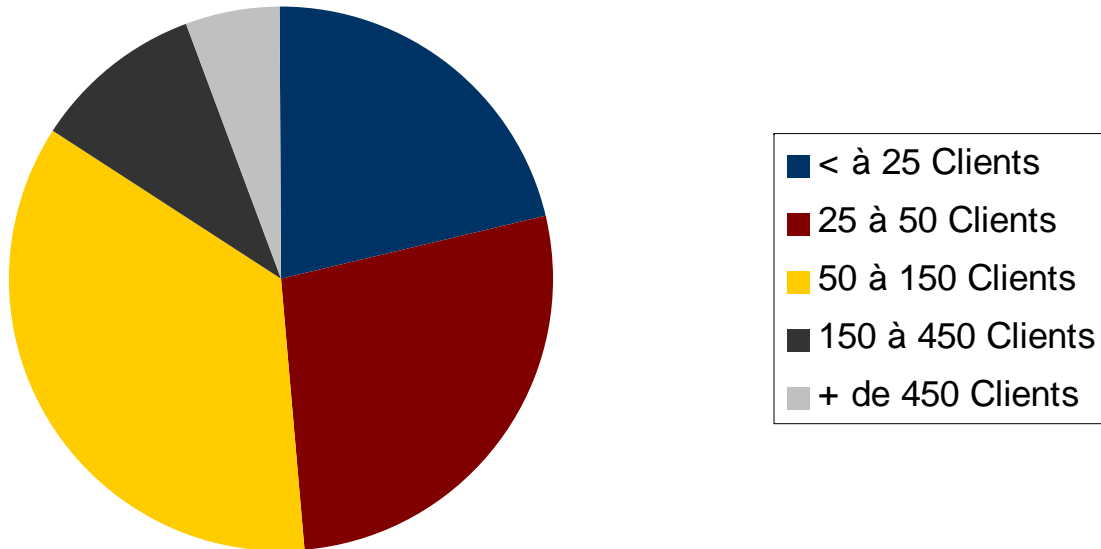


L'activité des CGP est le plus souvent régionale voire nationale

Quel est le nombre de clients de votre cabinet ?



VOTRE CABINET

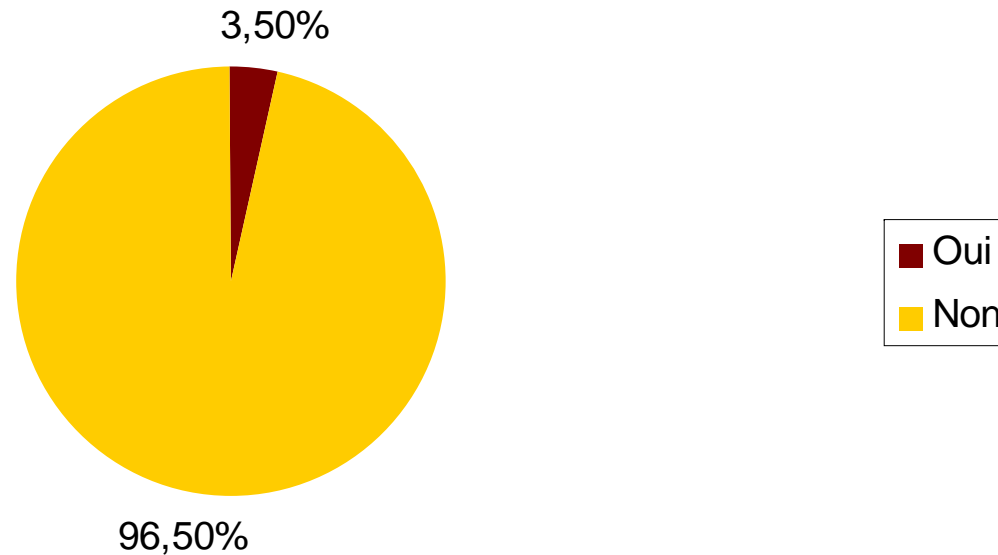


*Près de la moitié des cabinets se focalisent sur moins de 50 clients
Les CIF Patrimoine suivent en moyenne 107 clients*

Votre cabinet appartient-il à un réseau de franchisés ?



VOTRE CABINET



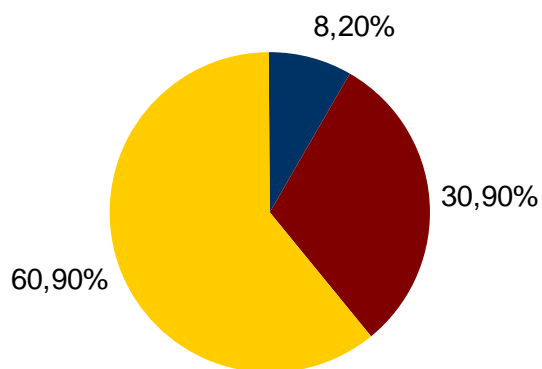
Le conseiller est totalement indépendant et les réseaux de franchises sont encore peu représentés

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

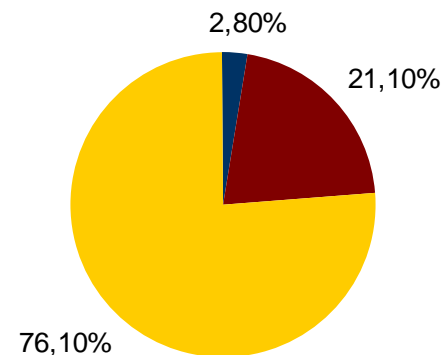


VOTRE DEVELOPPEMENT

Q3 2009



Q4 2009 (estimé)

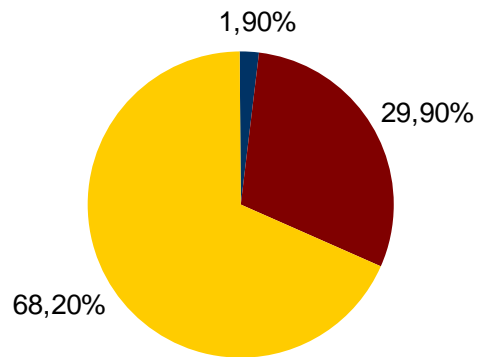


Les flux de collecte ont été positifs ces derniers mois et devraient le rester sur la fin d'année 2009

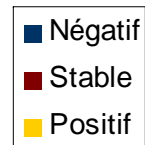
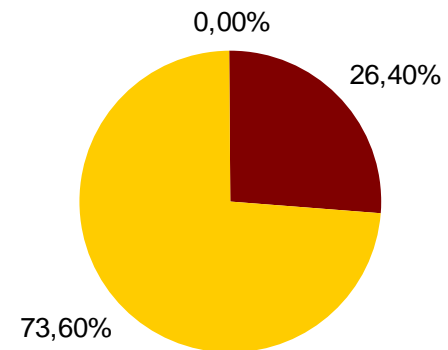
Quel a été le flux de nouveaux clients nets (gagnés - perdus) ?

VOTRE DEVELOPPEMENT

Q3 2009



Q4 2009 (estimé)

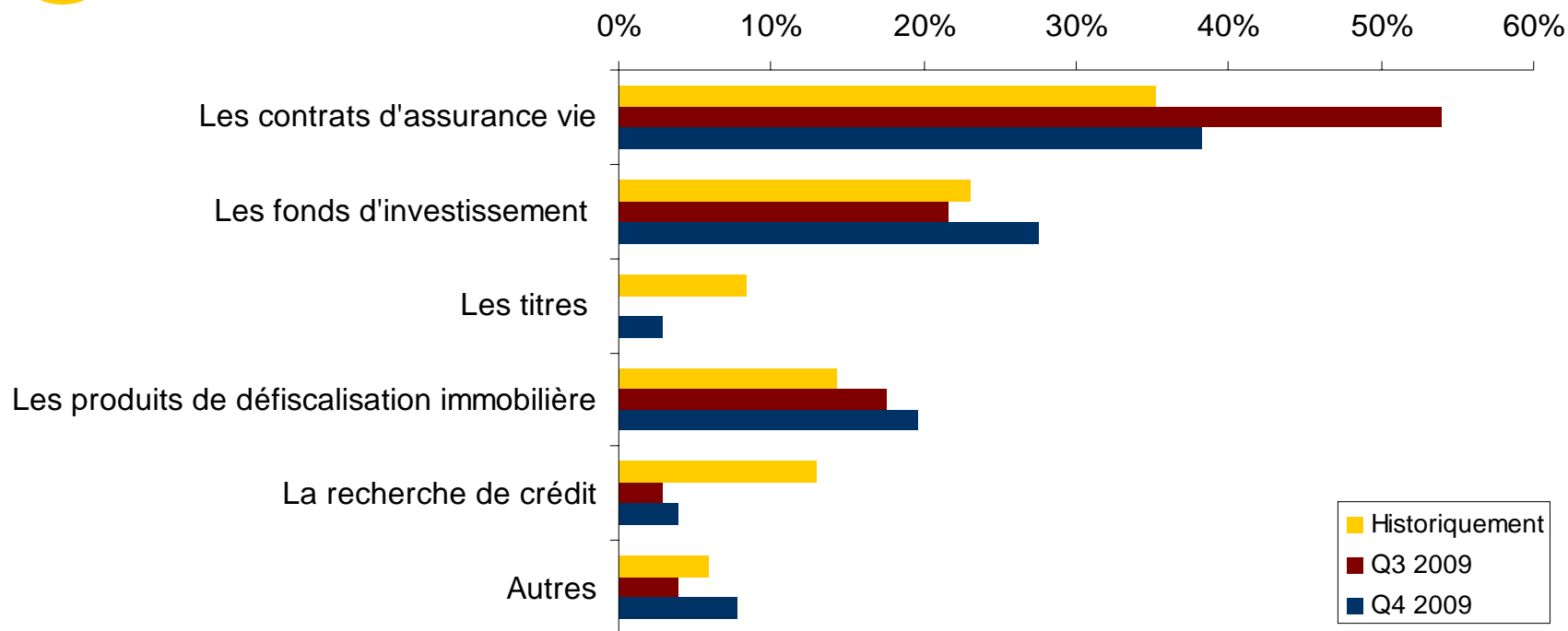


Les cabinets gagnent des nouveaux clients et pensent que cette tendance va se poursuivre voire s'accélérer fin 2009

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%

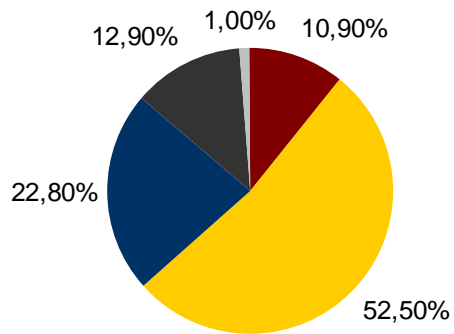
*L'évolution de la fiscalité et la conjoncture économique sont clairement perçus comme des sources d'opportunité
Le risque majeur viendrait de la réglementation*

Comment jugez-vous l'environnement actuel ?

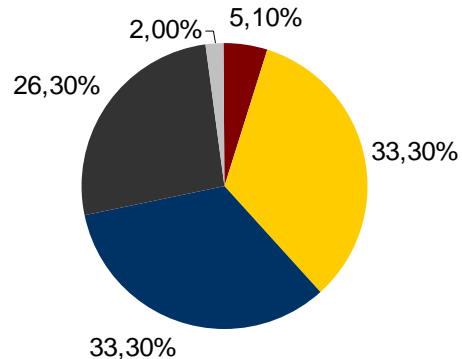


VOTRE ENVIRONNEMENT

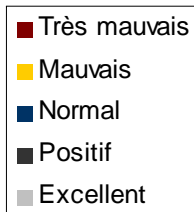
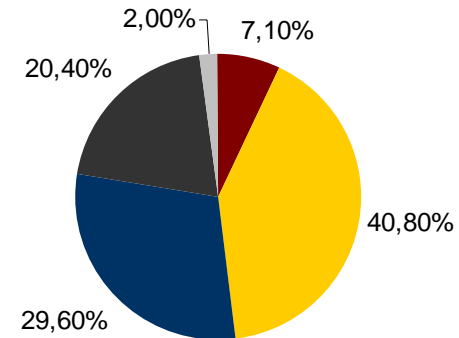
Macro-économique, en général



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'Observatoire

 L'enquête

 Patrimoine

 Conclusion

Conclusion



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 k€ de chiffre d'affaires en moyenne
 - farouchement indépendants (peu de franchisés)
 - un nombre limité 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

Conclusion



PAR FAMILLE

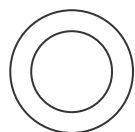
PATRIMOINE

- Des CIF qui ont en moyenne une centaine de clients
- L'encours moyen par cabinet est de 21 millions €
- Donc un encours moyen confié par client de 210k€ en moyenne
- 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

- Une grande disparité dans la taille des cabinets
- 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

D'où l'intérêt de les réunir dans des conférences de networking !



PERSPECTIVES 2010

DISPARITE DANS L'IMPACT CONJONCTUREL

- Globalement, un environnement macro-économique qui est jugé par tous:
 - très mauvais mi-2009,
 - mauvais fin 2009
 - retour à la normale début 2010
- Paradoxalement, la conjoncture semble être **porteuse pour les CIF Patrimoine** et semble très positive début 2010 (épargne de précaution, évolution de la fiscalité, difficultés des banques et de leur image, monétaire proche de 0%, regain de l'immobilier...).
- Inversement, la conjoncture reste mauvaise pour les **CIF Entreprise**

Conclusion



PERSPECTIVES 2010

DISPARITE SUR LES CHANGEMENTS STRUCTURELS

- Les CIF Entreprise jugent l'Europe et les évolutions réglementaires comme des **sources d'opportunités** pour leurs activités (Europe = sources de fusions/acquisitions pour leurs clients, nouveaux marchés pour les grands cabinets...).
- Au contraire, la majorité des CIF Patrimoine considère l'Europe et les évolutions réglementaires comme des **facteurs de risque** et une source de contraintes pénalisantes pour leur développement.
- 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.

Conclusion



PERSPECTIVES 2010

UNANIMITE SUR LE BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT

- 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.

Les commentaires et analyses contenus dans cette présentation reflètent l'opinion des différents intervenants présents à la Conférence du Groupe OFI sur les marchés et leur évolution à la date de publication, en fonction des informations connues à ce jour. Toute modification demeure réservée. Les informations présentées dans ce document sont transmises à titre purement indicatif et ne sauraient constituer un engagement du Groupe OFI ou des sociétés intervenantes. En conséquence, ni le Groupe OFI ni un intervenant ne sauraient être tenus responsables d'une décision d'investissement ou de désinvestissement prise sur la base des commentaires et/ou analyses présentés dans la présente publication. Ces informations ne constituent en aucun cas ni une sollicitation d'achat ou de vente, ni une recommandation d'achat ou de vente. Toute reproduction ou utilisation non autorisée de ces commentaires et analyses engagera la responsabilité de l'utilisateur et sera susceptible d'entraîner des poursuites. Les informations et les analyses proviennent de sources connues pour être fiables. Toutefois, le Groupe OFI ne garantit pas qu'elles soient exactes ou complètes et ne peut donc être tenu pour responsable des pertes qui pourraient résulter de leur utilisation. L'attention des souscripteurs potentiels est attirée sur les OPCVM réservés à certains investisseurs tels que les Fonds Communs de Placement à Risques ou les OPCVM de fonds alternatifs dont les règles de souscription sont exposées dans le Livre IV, Titre Ier, Chapitre III du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers et qui peuvent être plus risqués. Toute souscription dans les OPCVM présentés dans cette publication doit se faire sur la base du Prospectus complet en vigueur, disponible, pour ce qui concerne les OPCVM du Groupe OFI, sur simple demande auprès d'OFI ASSET MANAGEMENT : 1, rue Vernier – 75017 Paris ou à l'adresse suivante : ofi.newsreport@ofi-am.fr. Les valeurs liquidatives des OPCVM peuvent varier à la hausse comme à la baisse. Le capital n'est pas garanti. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les chiffres cités ont trait aux années écoulées. Le traitement fiscal propre à l'investissement en parts ou actions d'OPCVM dépend de la situation individuelle de chaque client et est susceptible d'être modifié.

**Pour plus d'information, veuillez contacter votre interlocuteur habituel chez OFI Asset Management
ou visiter notre site Internet :**

www.ofi-am.fr

OFI ASSET MANAGEMENT
1 rue Vernier, 75017 Paris
Société Anonyme au capital de EUR 9 878 530
R.C.S. Paris B 384 940 342

Le porteur du présent document reconnaît avoir pris connaissance des clauses ci-dessus.
Document non contractuel.