La Tribune de L'assurance
116 AVENUE GABRIEL PERI
92400 SAINT OUEN - 01 58 61 28 50

SEPT 14
Mensuel
Surface approx. (cm²) : 1820
N° de page : 50,52,54

TENDANCES

Après avoir été moteurs dans la vente des multisupports en architecture ouverte, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants le seront-ils dans le domaine de la retraite et de la prévoyance ? Plusieurs compagnies misent sur ce scénario.

ASSURANCE DE PERSONNES

Les CGPI s'invitent en protection sociale

Par Laurence Delain

85 %
de l'activité des CGPI est réalisée en assurance vie

3 014
c'est le nombre de CGPI recensés en France

Lentement, mais sûrement, le marché de l'assurance viagère gagne du terrain. Le constat n'est pas nouveau, mais depuis deux ans, les chiffres témoignent d'une accélération du phénomène. Certes, en termes de stocks, les 37 Md€ que pesaient fin 2013 les Perp (plans d'épargne retraite populaires) et les Madelin – respectivement 10,4 Md€ et 26,7 Md€ de provisions mathématiques – semblent toujours bien légers au regard des 1 460 Md€ d'encours de l'assurance vie-capitalisation à la même date. Mais lorsque l'on s'intéresse aux flux, la perspective change. Les contrats de retraite individuelle affichent des taux de croissance deux fois supérieurs à ceux des contrats vie classiques, compensant en 2013 le trou d'air de la retraite entreprise (cotisations en baisse de 18 %).

L'ENJEU DU VIEILLISSEMENT

Or, toutes les conditions paraissent réunies – baisse inéluctable des taux de remplacement combinée à l'allongement de la durée de vie – pour que le marché des solutions assurantielles individuelles en rentes (pour la retraite et, plus tard, la perte d'autonomie) prospère. Et que les conseillers en gestion de patrimoine indépendants s'en emparent. « *Nous constatons une attente nouvelle de nos CGPI partenaires sur le Perp dont l'aspect patrimonial retrouve du lustre au gré du plafonnement des niches fiscales et du ralentissement du marché de l'assurance vie* », témoigne Olivier de Fontenay, directeur général de Debory Eres (lire aussi *LTA* 193, p. 46 à 51). Cette plate-forme d'épargne salariale et de retraite s'est récemment lancée dans la commercialisation d'une offre individuelle retraite assurée par

Tous droits réservés à l'éditeur

La Tribune de L'assurance
116 AVENUE GABRIEL PERI
92400 SAINT OUEN - 01 58 61 28 50

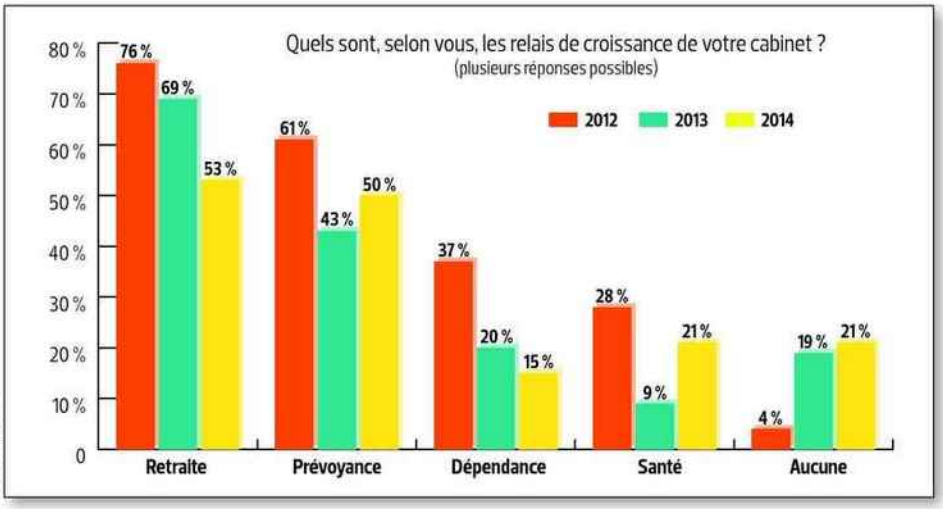
SEPT 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 1820
N° de page : 50,52,54

Swiss Life, l'un des trois principaux fournisseurs avec Generali et Cardif de solutions retraite (Madelin en tête) auprès des indépendants.
« *Pour nous, c'est une évidence, les CGPI sont particulièrement bien placés pour offrir une approche patrimoniale d'ensemble à leurs clients et faire valoir, en matière de retraite comme de prévoyance, leur différence par rapport aux banquiers traditionnels* », relève Christophe de Vaublanc, directeur de Swiss Life assureur gestion privée. « *Notre convention a choisi de mettre l'accent cette année sur les enjeux liés au vieillissement de la population*, confirme Jean-Marc Bourmault, directeur des partenariats CGPI de Patrimonia. *Il s'agit d'un sujet sociétal et économique majeur que la profession des indépendants peut d'autant moins négliger qu'elle dispose d'atouts spécifiques pour saisir les opportunités de marché qui vont naître dans les prochaines années des préoccupations patrimoniales du quatrième, voire du cinquième âge.* »
Certains professionnels sont d'ailleurs déjà passés à l'action. C'est notamment le cas de Serenalis. Début juin, ce regroupement de conseillers indépendants a créé Prudalis, une franchise centrée sur la protection du patrimoine des personnes vulnérables afin de leur « *apporter des solutions d'investissement adaptées aux contraintes du code civil* », indique Olivier Milon, président de Prudalis. « *Nous allons bien au-delà de la problématique de la dépendance, nos services ciblant des personnes mises sous tutelle, mais cette démarche traduit notre volonté de traiter des conséquences patrimoniales du vieillissement* », précise Bruno Confavreux, directeur général de Serenalis.

LES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT DES CGPI

Forte progression de la santé et de la prévoyance



La moitié des CGPI considère la prévoyance comme un relais de croissance. Ils sont 21 % à citer également la santé, soit deux fois plus qu'il y a un an.

RELAIS DE CROISSANCE

Encore très concentrés sur la vente d'assurance vie (plus de 85 % de leur activité selon le livre blanc 2014 de la profession publié par Aprédia qui référence 3 014 cabinets), les CGPI sont chaque année un peu plus nombreux à s'aventurer sur le marché de la protection de la vie au long cours. « *Il me paraît impossible de faire l'impasse sur la retraite et la prévoyance, car cela revient en quelque sorte à refuser d'assurer l'avenir* », observe Jérémy Aras, responsable des produits financiers à l'Institut du patrimoine. « *La prévoyance patrimoniale constitue un relais de croissance naturelle pour notre profession confrontée aux préoccupations d'une clientèle encore relativement jeune, 47 ans en moyenne, davantage soucieuse aujourd'hui qu'hier de protéger ses revenus et sa famille sur le long terme* », renchérit Géraldine Métifeux, vice-présidente de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), l'une des principales associations professionnelles avec l'Anacofi.
« *Le métier de CGPI a trop longtemps été assimilé à la seule gestion d'actifs. Mais sa raison d'être qui est le* financial planning, *tend à reprendre ses droits. Et l'assurance retraite comme la prévoyance font partie intégrante de l'optimisation des flux patrimoniaux dans le temps* », résume pour sa part Hervé de La Tour d'Artaise, gérant fondateur du cabinet A2PF et président de l'Association française des Conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC).
Joignant l'acte à la parole, la CGPC vient d'ailleurs de mettre en place trois nouvelles certifications spécialisées, dont une baptisée "conseil en protection sociale" et dédiée à l'assurance retraite, prévoyance et dépendance. « *Nous répondons à la demande de professionnels soucieux de valider objectivement des compétences dans un domaine à la technicité complexe où nombre d'entre eux se sentent encore sous-équipés* », commente Hervé de La Tour d'Artaise.

MODÈLE ARTISANAL

Aujourd'hui, 96 % des indépendants sont CIF (conseillers en investissement financier) selon le livre blanc d'Aprédia. Strictement réglementé, ce statut constitue une valeur ajoutée en

DR

« Les CGPI sont particulièrement **bien placés pour offrir une approche patrimoniale d'ensemble** à leurs clients et faire valoir, en matière de retraite comme de prévoyance, leur différence par rapport aux banquiers traditionnels. »

CHRISTOPHE DE VAUBLANC
Swiss Life

Tous droits réservés à l'éditeur

La Tribune de L'assurance
116 AVENUE GABRIEL PERI
92400 SAINT OUEN - 01 58 61 28 50

SEPT 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 1820
N° de page : 50,52,54

soi dans la mesure où il contraint d'entrée de jeu ces intermédiaires à de multiples obligations en matière d'honorabilité, d'expérience et de transparence vis-à-vis de leurs clients qui sont autant de garanties de légitimité professionnelle. Mais être CIF ne résout pas tout.

Quoiqu'en mutation constante depuis vingt ans, la profession reste de type "artisanal". On compte en moyenne 2,5 personnes par cabinet et une seule dans plus de 40 % des cas. Et « *88 % des cabinets emploient un à deux conseillers maximum* », détaille l'étude Aprédia.

Or, se lancer sur le marché de la retraite prévoyance, bâtir des stratégies de couverture complémentaire adaptée, réfléchir en termes de rémunération globale et d'optimisation fiscale et sociale au long cours, est un métier en soi qui ne s'improvise pas. Cela exige une véritable mobilisation de moyens (outils adaptés, formations juridiques, etc.) et de temps, souvent vécue comme une barrière à l'entrée par des indépendants isolés déjà submergés par l'inflation des contraintes réglementaires.

INVESTISSEMENT CHRONOPHAGE

« *En ce qui concerne la diversification d'activités des CGPI, il faut faire la distinction entre le Perp et le Madelin, et d'autres solutions comme les contrats article 83. Les premiers correspondent à la typologie de clientèle des conseillers indépendants et à leur savoir-faire. Mais la problématique plus complexe des seconds nécessite une expertise de la facette professionnelle que la plupart d'entre eux n'ont pas* », analyse Sonia Fendler. La directrice épargne de Generali France se souvient à cet égard du faible écho suscité il y a quelques années par la formation sur la retraite collective et le logiciel d'optimisation de rémunération des dirigeants dispensés par sa compagnie. « *La protection sociale – retraite, prévoyance, dépendance – reste pour beaucoup un relais de croissance, mais elle peine à s'installer dans le spectre d'activités traitées par les CGPI qui la juge trop chronophage* », confirme Aprédia dans les conclusions de son livre blanc 2014.

Autre frein, le retour sur investissement n'est pas aussi immédiat que dans le cas de l'assurance vie multisupport. « *Les primes en retraite-prévoyance sont plus modestes, et nécessitent de faire davantage de "masse"* », note Jean-Marc Bourmault. « *A court terme, l'investissement commercial et technique que sous-tend l'acte de vente de certains régimes fiscaux et sociaux s'avère très lourd à supporter, et la retraite-prévoyance ne peut s'inscrire qu'en complément de l'activité traditionnelle du CGPI (assurance vie, immobilier) qui assure le fonds de roulement du cabinet* », constate Sylvie Fage, responsable du département expertise & conseil de l'UAF patrimoine.

EMPATHIE

Les indépendants ont pourtant une carte maîtresse à jouer sur ce marché. Entrepreneurs par définition, ils sont en effet d'autant mieux placés pour percevoir la problématique retraite-prévoyance de leur clientèle, majoritairement constituée de chefs d'entreprise, d'artisans, commerçants et professions libérales, qu'ils la partagent. « *Lorsque je me suis installé, j'ai immédiatement mis l'accent sur la couverture sociale de mes clients, car à mes yeux, il est indispensable de protéger*

3 QUESTIONS À

SADIK FILIPOVIC, associe du cabinet de conseil Ailancy

« Tout reste à faire sur le marché de la retraite et de la prévoyance »

Quelle perception avez-vous du marché de l'assurance retraite prévoyance individuelle et collective ?

C'est un secteur a fort potentiel porte par le desengagement croissant de l'Etat, ou cependant tout – ou presque ! – reste a faire A mon sens, il est mal aborde par les assureurs qui persistent a l apprehender essentiellement sur le plan technique de la tarification du risque et des garanties, alors que dans ces domaines ce n'est pas de la sinistralite, mais du service ce qu'il faut vendre Le cas de la dependance est exemplaire Pour rappel, le risque de perte d autonomie est inferieur a 10 % et intervient tard, apres 85 ans en general Ce n'est donc pas la prestation risque qu'il faut mettre en avant si l'on veut toucher les assures, mais sa prevention, car c est cette dimension-la, celle du vieillir en bonne sante qui les incitera a souscrire N'oublions pas que contrairement a ce qui prevaut pour l automobile ou l'habitation, ce type de couverture n'est pas d ordre obligatoire Il s'agit de surcomplementaires et c est un poste particulierement expose dans les budgets des menages en temps de crise

La notion de service est-elle aussi importante en prévoyance qu'en retraite ?

Oui, on a encore trop tendance a se focaliser sur la tarification de la rente aux depens de l accompagnement retraite Or, la aussi, un pan entier de services reste a developper au niveau même de la liquidation de la retraite (verification des montants verses, etc) et de son utilisation optimale dans le temps C est un aspect qui, pour le futur retraite, compte tout autant, sinon plus, que le versement d une rente supplementaire

Les conseillers indépendants ont-ils des atouts particuliers à faire valoir sur ce marché ?

La question est complexe Cette profession reste tres axee sur la vente de produits financiers de vie-capitalisation et le passage vers la distribution de contrats purement assurantiels s'annonce difficile Il exige notamment que les compagnies consacrent, comme elles l'ont fait en assurance vie, des entites retraite prevoyance dediees aux CGPI, car la gestion de la sinistralite, c'est complique, et les independants doivent être en mesure d'offrir un service 'apres-vente impeccable a leurs clients Ceci etant, les CGPI sont a mon avis particulierement bien places pour saisir les besoins de protection sociale des chefs d entreprise, et y apporter, a titre professionnel comme prive, des reponses adaptees Ils sont egalement tout a fait legitimes dans le secteur de l'epargne salariale et ce serait dommage de ne pas exploiter cette force commerciale particuliere

Propos recueillis par L D

Tous droits réservés à l'éditeur

La Tribune de L'assurance
116 AVENUE GABRIEL PERI
92400 SAINT OUEN - 01 58 61 28 50

SEPT 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 1820
N° de page : 50,52,54

Top 10 des fournisseurs des CGPI en prévoyance

1. April
2. Generali
3. Cardif
4. Alptis
5. Swiss Life
6. Ciprés vie
7. MetLife
8. Aviva
9. Axa
10. Aprep

Source : Aprédia

D apres l etude Apredia en 2013 le grossiste April etait le fournisseur le plus important des CGPI en prevoyance

l'existant et traiter la dimension juridique et civile d'un patrimoine, avant même d'aller chercher des solutions financières », confirme Hervé Hulme, gérant d'une petite structure qui travaille avec de nombreux libéraux du monde médical. Pour lui, le jeu vaut d'autant plus la chandelle que « *mettre en place ces garanties, c'est non seulement s'assurer un revenu récurrent, mais aussi une fidélité du client et une rentabilité du portefeuille qui s'étoffe au fur et à mesure* ». Joel Farré, directeur général de MetLife France, qui a signé fin juin une convention de partenariat de formation avec l'Anacofi et la CIP, rejoint ce point de vue : « *Les solutions de prévoyance occuperont à n'en pas douter une place de plus en plus importante dans le marché du conseil patrimonial, les dirigeants des TPE et PME souffrant d'un besoin chronique en conseil dans ce domaine.* » Relever ce défi c'est également l'occasion de « *sortir de l'ordinaire, démonter la capacité d'innovation qui nous différencie depuis toujours d'autres intermédiaires* », ajoute Jean-Frédéric Rouxel, co-associé d'Ascalon finances, un cabinet rennais orienté sur la préparation de la retraite.

ACCOMPAGNEMENT

Les assureurs en semblent convaincus. Depuis quelque temps, ils mettent le cap sur ce réseau de distribution pour étoffer leurs parts de marché sur le créneau de la protection au long cours. « *La prévoyance patrimoniale est au cœur de la plupart des* road shows *de nos partenaires, et plusieurs compagnies commencent à nous proposer des offres affinées dédiées, tout à fait séduisantes, mieux adaptées aux besoins de nos clients* », observe Géraldine Métifeux.

DR

« La retraite fait partie intégrante de la mission du conseiller et **ne pas en parler serait oublier un pilier de l'organisation patrimoniale** à long terme des clients. »

JEAN-CHRISTOPHE BOCCON-GIBOD
BNP Paribas Cardif

Tous droits réservés à l'éditeur

La Tribune de L'assurance
116 AVENUE GABRIEL PERI
92400 SAINT OUEN - 01 58 61 28 50

SEPT 14
Mensuel

Surface approx. (cm²) : 1820
N° de page : 50,52,54

Le mouvement concerne en premier lieu, les fournisseurs historiques des CGPI que sont, pour ne citer qu'eux, Axa Thema, Generali, BNP Paribas Cardif, Aprep-AG2R La Mondiale ou encore Swiss Life. « *Nous organisons plusieurs dizaines de sessions par an autour de la thématique retraite prévoyance* », glisse Christophe de Vaublanc. Même chose chez BNP Paribas Cardif, où Jean-Christophe Boccon-Gibod, responsable du développement commercial du bancassureur, annonce que les formations du second semestre 2014 sont dédiées à la retraite : « *Elle fait partie intégrante de la mission du conseiller et ne pas en parler serait oublier un pilier de l'organisation patrimoniale à long terme des clients.* »

La retraite et la prévoyance sont des sujets « *systématiquement abordés dans le cadre de nos universités, des formations validantes de deux jours*, rappelle de son côté Olivier Samain, directeur d'Axa Thema. *Nous considérons la prévoyance comme un marché stratégique et, en septembre-octobre, nous organisons un temps fort afin de sensibiliser les CGP au sujet.* »

Le lancement récent par le mutualiste MMA d'une entité dédiée aux conseillers indépendants est également symptomatique de cette tendance. « *Avec MMA expertise patrimoine, une structure née de la fusion des réseaux MMA courtage et Azur patrimoine, nous signifions clairement notre volonté d'accompagner les indépendants sur le terrain de l'assurance vie-capitalisation, mais aussi de la retraite et de la prévoyance au travers de la refonte de nos gammes de Madelin et de Perp* », explique Geoffroy Brossier, directeur général de MMA vie. Des formations diplômantes sur la retraite conçues avec l'Anacofi complètent le dispositif.

> Au-delà de l'accompagnement terrain, les assureurs misent sur l'efficacité d'offres assurantielles **alliant garanties ciblées et rémunération attractive.**

« Avec MMA expertise patrimoine, nous signifions clairement **notre volonté d'accompagner les indépendants** sur le terrain de l'assurance vie-capitalisation, mais aussi de la retraite et de la prévoyance au travers de la refonte de nos gammes Madelin et Perp. »

GEOFFROY BROSSIER
MMA vie

MOYENS RENFORCES

Au-delà de l'accompagnement terrain, les assureurs misent sur l'efficacité d'offres assurantielles alliant garanties ciblées et rémunération attractive. « *Nous faisons évoluer notre système d'incitation pour mieux valoriser la production retraite et prévoyance dans la rémunération globale MMA des CGPI* », atteste Geoffroy Brossier. « *Encore trop d'indépendants sont freinés par cette question de la rentabilité immédiate. Mais ils doivent bien avoir à l'esprit que les petites primes périodiques d'aujourd'hui sont les réserves de demain. Et que structurellement, un client capté par ce biais peut se voir proposer toute une panoplie de solutions complémentaires* », remarque Christophe de Vaublanc.

Outre proposer de nombreux outils de simulation adaptés sur son extranet dédié "Espace patrimoine", Swiss Life a ainsi conçu pour les CGPI une palette élargie de contrats qui englobe notamment de l'assurance crédit et des garanties "homme clé". Ce type de gamme est également au cœur de l'offre de BNP Paribas Cardif. « *Nous assurons les besoins d'emprunt, couvrons les chefs d'entreprise et associés face aux aléas de la vie afin d'assurer la pérennité de leur activité, et nous avons récemment enrichi nos offres Perp et Madelin d'une garantie de bonne fin qui protège le bénéficiaire du contrat en cas de décès du souscripteur avant son départ à la retraite* », détaille Jean-Christophe Boccon-Gibod.

Sur le terrain de la dépendance en revanche, les actes tardent à conforter les discours. « *Les cabinets ont encore besoin de se structurer afin de disposer des compétences et moyens pour faire de ce créneau une vraie opportunité* », concède Sylvie Fage. Chez Generali, les CGPI qui souhaitent se développer sur ce créneau sont mis en relation avec les équipes spécialistes du courtage vie. « *Je crois fortement à la prévoyance et à la dépendance comme produits à part entière devant faire partie de la préconisation patrimoniale des CGPI, mais cela nécessite une démarche commerciale totalement différente de celles qu'ils ont actuellement* », explique Sonia Fendler. *A priori*, la "Silver assurance" n'en est qu'à ses prémices… ■

ZOOM SUR

Un modèle professionnel en mutation

Apres quatre ans d'episodes a rebondissements, l adoption definitive en avril dernier de la directive MIF 2 (et celles, concomitantes, de DIA 2 et des nouvelles normes d'informations liees aux Prips, produits d investissement de detail packages) signe-t-elle la fin du *business model* des CGPI ? La question merite d être posee, car ces professionnels revendiquent leur independance tout en etant remuneres sous forme de retro-commissions (88 % de leur chiffre d affaires selon une enquête Morningstar publiee en juin dernier) Or, dans sa nouvelle version, la directive europeenne qui sera transposee en France en janvier 2017, interdit aux intermediaires dont le conseil est presente comme independant de percevoir des commissions « *Cette logique, qui prévaut déja outre-Manche, va rebattre les cartes au sein de la profession Elle devrait favoriser l émergence d'une nouvelle configuration du métier de CGPI dont les lignes restent cependant a définir* », resume Jeremie Duhamel, avocat specialiste du droit financier, co-fondateur et associe du cabinet Duhamel Blimbaum

Le CGPI, rappelons-le, n'est pas un statut professionnel en tant que tel Resultant de la juxtaposition de metiers aux reglementations differenciees (CIF, courtier en assurance, agent immobilier, IOBSP, etc), cet intitule menage suffisamment de marge de manœuvre pour qu'emerge une nouvelle identite professionnelle sans que cela ne bouleverse en profondeur les pratiques actuelles « *Notre indépendance fondamentale restera préservee puisqu'elle est avant tout capitalistique* », remarque la vice-presidente de la Chambre des independants du patrimoine (CIP), Geraldine Metifeux Cela n'a pas empêche la CIP, dans un communique co-signe avec sept autres associations de defenseurs des professionnels de la finance et de l'epargne, de monter au creneau des la mi-juillet afin de denoncer le caractere trop restrictif des mesures d application de la directive MIF presentees par l'Esma, l autorite europeenne des marches financiers

Tous droits réservés à l'éditeur