

## Communiqué de presse

### Contacts

---

**Benoit David**

Relations Presse Deloitte  
01 55 61 28 87  
bedavid@deloitte.fr

**Cécile Roquelaure**

Communication Harvest  
01 53 30 28 19  
cecile-roquelaure@harvest.fr

### Les CGP : Architectes de l'épargne financière des Français

Paris La Défense, 29 janvier 2020

**Harvest et Deloitte dévoilent aujourd'hui la seconde édition de leur étude dédiée à la profession de conseiller en gestion de patrimoine (CGP). Dans un contexte mouvant où l'épargne financière longue prend une importance considérable et où l'architecture ouverte pratiquée par les CGP apportent des indications clés sur le comportement futur des épargnants, l'objectif est d'identifier quelques constats et tendances du métier de CGP 5 ans après la première étude.**

#### Principaux enseignements :

- Plus de 100 plateformes sont utilisées par les CGP, un chiffre en progression de 30% en 5 ans. Un CGP utilise aujourd'hui en moyenne 12 plateformes contre 7 en 2013. Au global, toutes enveloppes confondues, les 9 premières plateformes consolident près de 60% des encours.
- La part de l'assurance vie dans les enveloppes proposées par les CGP, déjà prépondérante en 2013, progresse encore : elle représente près de 4 enveloppes sur 5 (78%).
- La partie fonds Euro diminue sensiblement mais reste très inférieure à sa représentation tous acteurs confondus (48% vs 79%) ; les produits structurés et immobiliers progressent significativement au sein de ces enveloppes.
- L'épargne retraite monte en puissance, avec une part dans les enveloppes proposées qui a presque triplé en 5 ans, passant de 2,5% en 2013 à 6,8% en 2019... La loi PACTE qui introduit le PERin va favoriser la poursuite de cette tendance.
- Les supports d'investissement choisis par les CGP sont plus divers que jamais : l'Unité de Compte la plus populaire représente à peine plus de 3% du total investi.

## Plateformes : des cartes rebattues, une concentration qui demeure

Fin 2019, la solution **O2S** d'Harvest (utilisée par 47% des cabinets CGP) recensait **137 sources de données** issues des différentes plateformes avec lesquelles travaillent les CGP. Cela représente une **évolution de 30% du nombre de plateformes**, favorisée par le **développement des plateformes immobilières, d'épargne-retraite et des productions de FCPI FIP**. Entre 2013 et 2019, le nombre moyen de plateformes utilisées par un CGP est passé de 7 à 12, ce qui témoigne de la nouvelle profondeur de l'offre commercialisée.

Si les cartes sont largement rebattues, **la concentration demeure**. Ainsi les 9 plateformes Assurance-vie les plus importantes totalisent 64% des encours, alors que 5 ne figuraient pas dans le classement précédent. Cela illustre bien le critère d'indépendance des CGP qui sont prêts à faire évoluer fortement leurs relations avec leurs fournisseurs pour assurer un meilleur rendement à leurs clients.

## L'assurance-vie, toujours un best-seller

L'assurance-vie représente en 2019 près de 4/5 (78%) des enveloppes utilisées ; **c'est 5,3 points de plus qu'en 2013**. A la deuxième place avec 8,7%, on retrouve les **contrats de capitalisation**, bien qu'ils soient en forte baisse (-24%). Cette chute apparaît liée à la disparition de l'ISF.

Une autre étude menée cette année par Deloitte montre que l'assurance-vie reste le produit « flagship » pour la retraite : 3/4 des CGP déclaraient ainsi la proposer à leurs clients.

## Un équilibre quasi parfait de diversification

La partie fonds Euro continue de baisser (- 3 pt depuis 2013) ce qui démontre la **capacité des CGP à anticiper la baisse des rendements** et à préconiser une allocation en phase avec l'horizon long d'investissement de leurs clients. A noter que la partie **fonds Euro** représente **48% de l'encours** des contrats d'assurance suivis par les CGP alors que l'ensemble du marché a encore du mal à passer significativement sous la barre des 80%.

Ils conseillent ainsi une diversification plus significative, avec la hausse notable des produits structurés et EMTN ainsi que des véhicules immobiliers qui représentent plus de 8% de la composition des contrats (vs 2% en 2013).

## L'épargne-retraite, future enveloppe vedette

**Avec 230 Milliards d'euros d'encours** versus 700 Md sur livrets et comptes courants et 1 700 Md sur assurance-vie, **l'épargne retraite** était jusqu'à présent le **parent-pauvre de l'épargne** en France. Si sa part en volume reste faible, elle bénéficie néanmoins d'une bonne dynamique : sa part dans les enveloppes proposées a presque triplé en 5 ans, et passe de 2,5% en 2013 à **6,8% en 2019**.

**Cette tendance devrait se poursuivre avec le PERin**, créé dans le cadre de la loi PACTE, qui remplace les contrats Madelin (62% des encours retraites) et PERP (33%). Trois quarts des CGP vont ainsi proposer à leurs clients d'ouvrir un PERin.

## Une kyrielle de supports d'investissement

Les CGP ont à leur disposition **plus de 6 000 unités de compte**. Le support d'investissement le plus populaire représente d'ailleurs **à peine plus de 3% du total investi** alors qu'en 2016 il représentait près de 8% du total. La liberté de choix des CGP se confirme dans l'étude du top 20 des fonds les plus investis : seuls 7 des 20 fonds les plus appréciés en 2013 font encore partie du top 20 en 2019.

## Des produits responsables sur la bonne voie

Les **produits labellisés IR ou TS** (towards sustainability) sont **plébiscités** par les épargnants : **2/3** estiment qu'un investissement dans ce type de produit **renforcerait leur confiance** dans la gestion de leur épargne. Près de **¾ des CGP** déclarent **proposer ces produits à leurs clients**. Mais le chemin est encore long puisqu'ils ne représentent encore que 3,5% de l'encours OPCVM total.

### Méthodologie

Cette étude a été réalisée à partir des données anonymisées issues du logiciel O2S développé par Harvest. Au 30 novembre 2019, l'outil O2S équipait 1 615 sociétés – 1565 cabinets de CGP, 18 sociétés de gestion de Portefeuilles et 29 banques privées – pour un encours total de 104,03 Md € détenus par 778 051 clients.

### À propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres, constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou « Deloitte Global ») ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

© 2020 Deloitte SAS, Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

### A propos d'Harvest

Harvest est un acteur et un observateur indépendant de l'évolution du conseil patrimonial en France depuis 30 ans. Son ADN : libérer le conseil patrimonial en le simplifiant et en le fluidifiant grâce à des solutions digitales orientées professionnels comme épargnants.

Sa position auprès des acteurs du secteur financier et plus particulièrement du conseil patrimonial et de la gestion privée lui permet d'être le témoin privilégié de la transformation de ces métiers et de faire partager ses constats et convictions au Marché.