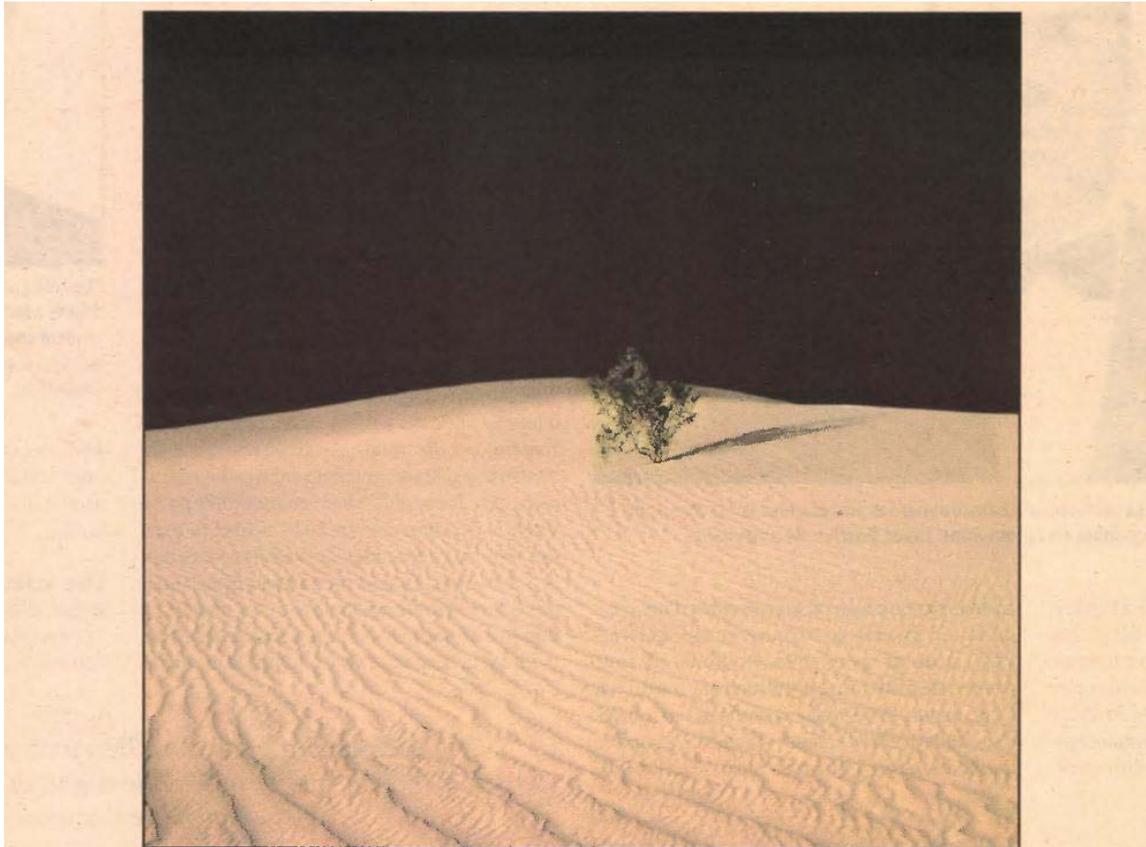




ASSURANCE VIE

L'heure des indépendants

Les conseillers indépendants tirent profit de la "gueule de bois" post-crise.



Ces clients attendent transparence, frais réduits, réactivité accrue, gamme d'offres élargie, obligeant l'ensemble du marché à se transformer en profondeur. Et les indépendants sont loin d'être les perdants de cette évolution.

La crise a laissé des traces, y compris dans les esprits. Particulièrement pour la clientèle aisée "oubliée du secteur", détentrice d'un patrimoine important - 100 à 500 K€ -, qui ne pouvaient toutefois bénéficier de la gestion privée des banques. Déçus par le comportement de leur gestionnaire, ces clients aisés de l'assurance vie se détournent progressivement des leaders du secteur pour s'orienter vers des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI).

En quête de proximité, de transparence et de produits souples, mais surtout dotés d'une culture financière toujours plus aboutie, ils aspirent à être acteurs de la gestion de leur pécule. Une mauvaise nouvelle pour les grands groupes bancaires et compagnies d'assurances, aux produits maisons et standardisés.



Par Mathieu Neu

Erosion des rémunérations, déficit de confiance à l'égard des gestionnaires... La crise financière a essoufflé le marché de l'assurance vie. L'innovation est rapidement devenue le maître mot, tant pour les gestionnaires de patrimoine que pour les concepteurs de produits, soucieux de mettre sur pied une stratégie de reconquête efficace. "Il y a quelques années, on ne dénombrait que quelques fonds. Aujourd'hui, la gamme d'investissements possibles est extrêmement diversifiée", constate François Longin, professeur de finances à l'Essec et responsable de la formation Essec Gestion de patrimoine. Indubitablement, la crise a accéléré les mutations du marché. Des changements nécessaires, destinés à freiner le repli des investisseurs sur les placements les moins risqués. Selon la FFSA (Fédération française des sociétés d'assurance), les investissements en fonds euros, très sécurisés mais peu rémunérateurs, avoisinent les 90 % des sommes mises en jeu en 2009, tandis qu'ils représentaient 75 % en 2007. Mais au-delà de la diversification des formules proposées aux

clients, c'est bien le rapport entretenu entre gestionnaires et clients qui a changé. "Les grandes nouveautés concernent davantage la communication avec les clients, les méthodes de gestion et de suivi, que le type de produits commercialisés", explique Guillaume de Lonlay, président directeur général de Lonlay & Associés Finances, un cabinet indépendant de gestion de patrimoine.

La remise en cause des réseaux bancaires traditionnels

Plusieurs études menées à l'issue de la crise

courses des périodes sensibles, pour leur expliquer la situation ou les orienter sur les arbitrages à effectuer. Les reproches ne portent pas tant sur leur compétence, mais plutôt sur l'absence de contact, le manque de réactivité", explique Vincent Cudkowicz, directeur général du courtier-conseil Bienprevoir.fr. Pour Guillaume de Lonlay, "l'inaction de certains gestionnaires au sein des banques et assurances a fait fuir des investisseurs. Ceux-ci se sont rendu compte que leurs allocations étaient très figées, donnant lieu à de piètres performances, comparables à des indices". La clientèle aisée, dont le patrimoine

"Les investisseurs délaissés par leur gestionnaire forment une cible de choix pour les conseillers en gestion de patrimoine indépendants"

financière révèlent la mauvaise gestion patrimoniale par les réseaux bancaires traditionnels. "Une grande part des clients dotés d'une capacité d'épargne importante assurent n'avoir eu aucun appel de leur conseiller au

financier pour l'assurance vie est compris entre 100 000 et 500 000 euros, est décrite comme l'oubliée du secteur. Pas assez fortunée pour les banques privées qui refusent souvent les enveloppes inférieures à 2 ou



"Les reproches ne portent pas tant sur leur compétence, mais plutôt sur l'absence de contact, le manque de réactivité", Vincent Cudkowicz, directeur général de Bienprevoir.fr.



“La valeur du conseiller se juge dans sa pertinence à sélectionner les compagnies d’assurance et leurs produits”, François Longin, responsable de la formation Essec Gestion de patrimoine.

3 millions d’euros, elle se retrouve affectée au réseau physique des banques de détail, bénéficiant de modes de relations faiblement différenciés. *“Ces mécontents, délaissés par leur gestionnaire, forment une cible de choix pour les conseillers en gestion de patrimoine indépendants qui déploient une offre différente,*

trième banque française en termes d’encours gérés. A l’inverse de certains homologues affiliés à de grandes organisations, ils font preuve de proximité, d’un suivi sur mesure, à long terme. “Etre proche signifie ne pas hésiter à se déplacer chez le client, se rendre disponible quand il le désire”, illustre Vincent Cudkowicz.

“A la différence du conseiller bancaire, l’expert indépendant ne change pas tous les 3 ans. Il reste l’interlocuteur unique du client sur le long terme”

adaptée aux exigences de souplesse actuelles”, estime Vincent Cudkowicz. Forts de leur statut d’indépendant d’autant plus apprécié depuis la crise, ces réseaux de conseillers sont en plein essor. Encore inconnus il y a quelques années, ils détiennent déjà 10 % de parts de marché de la distribution de produits d’assurance vie, l’équivalent de la qua-

“A la différence du conseiller bancaire, l’expert indépendant ne change pas tous les 3 ans. Il reste l’interlocuteur unique du client sur le long terme”, ajoute Nicolas Pontuer, senior manager dans l’équipe des services financiers chez Ineum Consulting. Le client sait par ailleurs que les produits commercialisés sont mis en exergue pour leurs atouts. Une garantie ap-



Tendances

Le risque / rendement raisonné

Depuis 2 ans, les produits d'assurance vie les moins risqués ont la cote. Désormais, près de 90 % des placements concernent des fonds en euros, c'est-à-dire des investissements garantis par l'assureur, qui ne peuvent pas baisser, et qui sont revalorisés chaque année d'un rendement assez faible. La sécurité avant tout. Quoi de plus banal après la spirale destructrice qui a secoué la planète finance, à deux doigts d'engloutir pour de bon AIG, le premier assureur américain. L'autre grand type de contrat d'assurance vie, le contrat multisupport, bien plus risqué, n'est pourtant pas jeté aux oubliettes. Loin s'en faut.

de la dette avec un taux de rentabilité assez élevé. Les obligations de Lafarge ou du groupe Rallye fournissaient des taux supérieurs à 7 % par an, avec une visibilité satisfaisante (une durée d'épargne de 4 à 5 ans). "C'est un produit qui a trouvé satisfaction auprès d'une clientèle haut de gamme et qui a été peu diffusé par les réseaux bancaires traditionnels", souligne Vincent Cudkowicz. Depuis la fin 2009, la demande sur les unités de compte remonte plus sensiblement auprès de ces investisseurs fortunés. Les fonds Carmignac rencontrent un grand succès en raison d'un bon compromis entre performance et

*"Les investisseurs ont bien compris
que les relais de croissance de demain se trouvent
principalement au sein des BRIC"*

Il se compose également de fonds en euros, mais surtout d'unités de compte qui peuvent regrouper toutes sortes d'actifs financiers (généralement des actions ou obligations). Les sommes investies en unités de compte ne sont pas garanties. "Même s'ils représentent une minorité, certains investisseurs ont compris qu'aujourd'hui les placements risqués peuvent être les plus rentables, et non lorsque tous les indices seront revenus au plus haut", explique François Longin. En 2009, les détenteurs de produits d'assurance vie qui intègrent des actions françaises ont enregistré un gain de 20 % en moyenne. Pour Vincent Cudkowicz, "bon nombre de clients, désormais plus aguerris, cherchent à tirer des enseignements pertinents de la crise et ne se limitent pas au simple repli sur des contrats prudents. Certains fonds ayant des principes de couverture sophistiqués se sont développés avec la crise." Depuis début 2009, on relève des opportunités très intéressantes sur les obligations d'entreprise logées sur des contrats d'assurance vie. Des sociétés ont émis

risque assez faible. Autre formule dont la cote grimpe depuis quelques mois : les contrats qui mixent des produits proposant un rendement connu à l'avance et des valeurs. Dans ce cas, on s'engage à épargner sur une durée de 2 ou 3 ans, avec un taux de rémunération avoisinant les 7 %, et en misant sur 3 actions au choix. Si l'une de ces actions perd 50 % de sa valeur à l'issue du contrat, on applique au capital de l'investisseur la performance de cette action. Le but est de bénéficier de la même visibilité que pour les obligations, c'est-à-dire que l'investisseur connaît son gain à l'avance, en échange d'une petite prise de risque. Pour Vincent Cudkowicz, "l'un des attraits majeurs de l'année 2010 sera les produits en unités de compte portant sur les marchés émergents. Les investisseurs ont bien compris que les relais de croissance de demain se trouvent principalement au sein des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine)."

M.N.



portée par l'autonomie des intermédiaires. "A l'inverse, lorsqu'on travaille pour une structure spécifique, on privilégie forcément les produits propres au réseau", reconnaît Mathieu Motillon, manager de la division Assurance de Robert Half International France, spécialiste du recrutement dans les branches finance, comptabilité, banque et assurance. Autre source de mécontentement dans l'offre bancaire : la lenteur des évolutions produits. Guillaume de Lonlay cite l'exemple des options de gestion, comme les arbitrages sur alertes : "Il s'agit d'une innovation révolutionnaire, apparue il y a 10 ans. A l'heure actuelle, ils ne sont toujours pas présents dans tous les types de contrats que proposent les banques."

La "customisation" des placements

"Le métier des indépendants consiste d'abord à fournir une souplesse de fonctionnement sur une sélection pertinente de contrats", poursuit le président de Lonlay & Associés Finances. "Les chefs d'entreprise veulent pouvoir intégrer à leur produit des actions de leur ancienne entreprise ou des fonds particuliers. Mais les contrats qui le permettent sont malheureusement peu disponibles chez les conseillers patrimoniaux et dans les banques." Compte tenu des nouveaux avantages qu'elle apporte aux investisseurs, la gestion patrimoniale indépendante semble promise à un bel avenir. Le nombre de cabinets est en pleine expansion, même si la tendance n'atteint pas la maturité

d'autres marchés européens. On dénombre environ 3 000 conseillers indépendants en France contre 12 000 en Angleterre, pour une population moindre. En Allemagne, ils représentent plus de 50 % du marché de l'assurance vie. "Toutes les conditions sont réunies



"Les grandes nouveautés concernent davantage la communication avec les clients, les méthodes de gestion et de suivi, que le type de produits", Guillaume, Lonlay de Lonlay & Associés Finances.

pour que le nombre de conseillers continue à s'accroître", assure Vincent Cudkowicz. Bienprevoir.fr a collecté 40 000 euros de panier moyen d'assurance vie sur l'année 2009, alors que la moyenne française annuelle collectée par investisseur est de 15 000 euros. Lancé en

2005, Lonlay & Associés Finances atteint aujourd'hui un effectif de 60 personnes. Le cabinet gère désormais 3 000 clients. Selon un baromètre réalisé par le groupe Cardif (BNP Paribas Assurance) et TNS Sofres, "9 conseillers indépendants sur 10 estiment que les perspectives des 5 prochaines années sont très bonnes". Comme pour tous les pans de la finance, l'année 2008 a été synonyme de recul de la collecte brute moyenne. Mais la tendance actuelle est résolument à la hausse.



“Les obligations d’entreprise sont en plein boom depuis 2008. Bon nombre d’investisseurs se rendent compte des rémunérations intéressantes qu’elles apportent”, Nicolas Pontuer, chez Ineum Consulting.

44 % des conseillers sondés s’attendent à une augmentation de leur chiffre d’affaires cette année. Ils ne sont que 19 % à craindre une baisse.

Etre acteur de son patrimoine avant d’être conseillé

“L’investisseur recherche avant tout un conseiller qui fasse preuve de pertinence sur la

sélection des compagnies d’assurance et de leurs produits”, estime François Longin. Certains acteurs, comme Altaprofits ou Linxea, artisans du changement, ont insufflé les mutations actuelles du marché. Les supports des produits d’assurance vie se diversifient sans cesse, les solutions haut de gamme se démocratisent, à l’instar des options de gestion : les options d’arbitrage automatique par exemple, où dès qu’une certaine plus-value est réalisée, le produit bascule automatiquement sur un fonds euros sans risque. “Les acteurs indépendants ont également abaissé les frais de gestion, les ont rendus plus transparents, incitant l’ensemble de la profession à adopter une politique plus claire”, ajoute Laurent Corbiveau, associé et responsable de la ligne de service Assurance chez Ineum Consulting. Ce mode d’action initié par les conseillers patrimoniaux autonomes est en adéquation avec les nouvelles attentes des investisseurs. Pour Vincent Cudkowicz, “ils veulent être le plus possible acteurs de leur patrimoine, être renseignés en temps réel, dans les moindres détails. Le crash de Lehman Brothers, qui commercialisait un grand nombre de produits à capital garanti, montre qu’il ne suffit pas de s’intéresser à un produit. Il faut aussi prêter attention à son émetteur.” Une étude publiée en mai 2009 par Natixis révèle que les souscripteurs de produits d’assurance vie sont davantage demandeurs de formation que d’information. Parallèlement aux réseaux physiques, les courtiers et gestionnaires indépendants en ligne séduisent les investisseurs. Un phénomène dû à la montée en puissance de l’usage d’Internet mais aussi au

développement de la culture financière. “Là encore, l’avantage par rapport à certains gestionnaires bancaires traditionnels est considérable”, estime Nicolas Pontuer. “Par le passé, lors d’un arbitrage, le changement de support se faisait en 15 jours, après confirmation par courrier postal. Ce délai est aujourd’hui inacceptable. Avec Internet, le rapport au temps n’est plus du tout le même.” Cette offre se professionnalise. Les ordres passés en ligne ont une trace écrite. Des simulations gratuites et ra-



...pides permettent d'estimer la pertinence d'un placement. Sous l'impulsion des acteurs indépendants, les clients élèvent progressivement leur niveau d'exigence. Ils attendent



“Par souci de concurrencer efficacement l'offre des indépendants, Axa a accepté que l'ensemble de sa gamme contienne des produits d'assurance vie étrangers à la compagnie”, Laurent Corbineau chez Ineum Consulting.

une grande transparence, des frais réduits, une réactivité accrue, une gamme d'offres élargie, obligeant l'ensemble du marché à se transformer en profondeur. Et les indépendants sont loin d'être les perdants de cette évolution.

La réponse des réseaux traditionnels

Devant le succès de la méthode des conseillers en gestion patrimoniale indépendants, les réseaux traditionnels s'organisent, cherchant à imiter leurs confrères. Les poids lourds du secteur modifient leur offre, à l'image d'Axa ou de HSBC qui ont mis en place des réseaux spécifiques dédiés à l'as-

surance vie. *“S'ils veulent reprendre la main, les grands acteurs ont intérêt à lancer leur propre structure de conseillers patrimoniaux. Certes, ceux-ci restent affiliés à une organisation, mais ils modifient leur mode de travail. Par*

tes constitue un argument de vente fort.” L'évolution démographique de la profession pourrait bien former un autre écueil. Les prochaines années verront le départ en retraite de nombreux conseillers. *“Les banques vont*

“Le nombre d'obligations portant sur les produits et le suivi conseil grandit et risque d'affecter l'agilité de fonctionnement qui fait la force des conseillers indépendants”

souci de concurrencer efficacement l'offre des indépendants, Axa a accepté que l'ensemble de sa gamme contienne des produits d'assurance vie étrangers à la compagnie”, précise Laurent Corbineau. Il insiste par ailleurs sur le contexte réglementaire, de plus en plus contraignant : “Le nombre d'obligations portant sur les produits et le suivi conseil grandit et risque d'affecter l'agilité de fonctionnement qui fait la force des conseillers indépendants.” Une crainte d'autant plus justifiée que la plupart d'entre eux forment une équipe très réduite, constituée d'un ou deux associés, couvrant une petite zone locale. *“Ce n'est certainement pas ce modèle qui répond le mieux*

procéder à des recrutements massifs. C'est l'occasion pour elles de rebattre les cartes et restructurer leur offre”, analyse Mathieu Motillon. L'entreprise Robert Half classe d'ailleurs le conseiller en gestion de patrimoine parmi les 6 “jobs en or de 2009” promus à un bel avenir.

L'union fait la force

“Disposer d'un réseau informatique élaboré permettant des liaisons avec une vingtaine de grands fournisseurs au minimum est essentiel, prévient Vincent Cudkowicz. Il faut pouvoir explorer en permanence l'ensemble du marché.” Former des groupements est une des solu-

“Disposer d'un réseau informatique élaboré permettant des liaisons avec une vingtaine de grands fournisseurs au minimum est essentiel”

aux besoins, confie Vincent Cudkowicz. Dans les structures isolées de ce type, l'offre est restreinte. Il n'y a généralement que deux ou trois fournisseurs de produits.” Etudier en permanence et de manière efficace un marché grandissant comme celui de l'assurance vie mobilise des compétences et des moyens. *“C'est pour cette raison que nous comptons 60 collaborateurs, intervient Guillaume de Lonlay. Il vaut mieux privilégier les conseillers indépendants de grande taille. Proposer des fonds provenant de 15 ou 20 maisons différen-*

tions pour se donner les moyens de répondre aux exigences à long terme. “Mais attention aux alliances qui pourraient mettre à mal l'indépendance”, relativise Nicolas Pontuer. Certains conseillers indépendants mettent sur pied des partenariats. D'autres accueillent de nouveaux actionnaires dans leur capital. “On remarque aussi l'émergence de centrales d'achats de produits d'assurance vie qui forment des intermédiaires entre fournisseurs et conseillers directs”, complète Laurent Corbineau. En étant plusieurs associés, en inté-



grant des groupements de cabinets, l'offre à l'égard du client devient plus riche, pertinente et gagne en crédibilité. Pour Nicolas Pontuer, "il en résulte une meilleure connaissance de la demande. Les stratégies de croissance externe peuvent aussi s'avérer payantes". Partenaires & Sélections, Stratégie Euro Prestige ou Infinitis sont autant de plates-formes à vocation patrimoniale proposant des gammes de produits et solutions évolutives aux conseillers indépendants. Né en 2005, le groupement Financière du Carroussel vient de passer la barre des cinquante gestionnaires patrimoniaux indépendants membres. "Mais grandir, créer des alliances, ne doit pas impliquer une perte d'authenticité de son offre. Le danger peut être de s'éloigner de sa clientèle. Développer et diversifier les canaux de communication est au contraire d'autant plus important lorsqu'on s'élargit", explique Vincent Cudkowicz. Parallèlement à ce mouvement de concentration, les conseillers indépendants proposent déjà d'autres nouveautés, par souci de démarcation, comme la possibilité d'échanger avec le client par vidéoconférence, au moment où celui-ci est en déplacement. ■

CHIFFRES REVELATEURS

Relais de croissance

On dénombre environ **3 000** conseillers patrimoniaux indépendants en France contre **12 000** en Angleterre, pour une population moindre.

Ils détiennent **10 %** de parts de marché de la distribution de produits d'assurance vie, l'équivalent de la quatrième banque française en termes d'encours gérés.

9 conseillers indépendants sur 10 estiment que les perspectives des **5** prochaines années sont très bonnes.

44 % des conseillers sondés s'attendent à une hausse de leur chiffre d'affaires cette année. Ils ne sont que **19 %** à craindre une baisse.

Lire les dossiers précédents
Les archives numériques
nouveleconomiste.fr
(consultation gratuite)