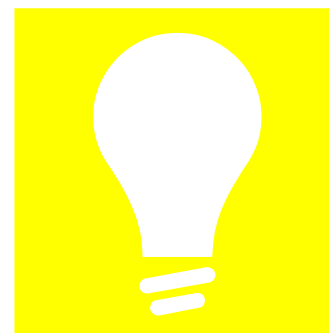
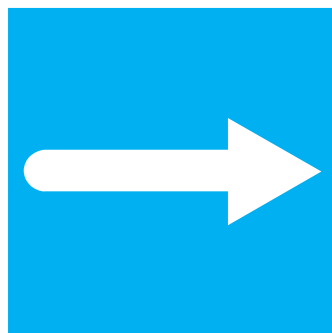
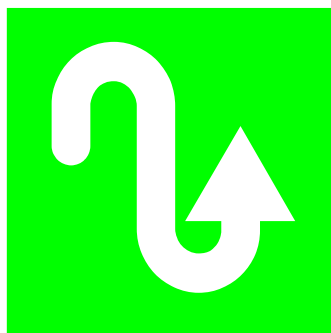


2015 : Un bon millésime pour les CIF ?

ENQUETE EXCLUSIVE MORNINGSTAR PRO | PATRIMONIA

Résultats complets

Document réservé aux conseillers en gestion de patrimoine et aux professionnels



Enquête réalisée par :

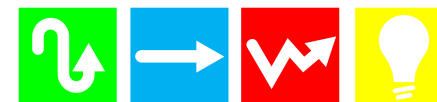
MORNINGSTAR[®]
www.morningstarpro.fr

En partenariat avec :

 **patrimonia**
www.patrimonia.fr

09 | 2014

Panel de l'enquête et avertissement



► **Panel des Conseillers en Investissements Financiers**

- Un panel représentatif du secteur des CIF en France, principalement composé de CGP pour le compte de Particuliers.
- Comme en 2012 et 2013, on dénombre +400 répondants au total
- Enquête réalisée en Août/Septembre 2014
- L'enquête globale comportait 17 questions.



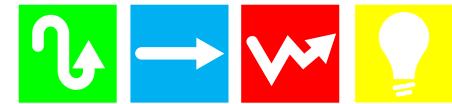
Ce document est réservé aux investisseurs qualifiés définis à l'article L.411-2 du Crefi et peut-être envoyé à leur demande.

Attention : Ce document non contractuel ne constitue pas une recommandation d'investissement, d'une proposition d'investissement, d'un conseil en investissement. Aucune décision ne doit être prise sans consultation des notices d'information. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Toute reproduction interdite.

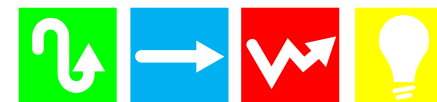
Cette présentation n'est pas distribuée dans le contexte d'une offre publique et n'a pas été soumise à l'AMF pour approbation. Ni cette présentation ni un quelconque document relatif aux titres ne peuvent être fournis ou utilisés en relation avec quelque offre de souscription ou de vente des parts des fonds mentionnés dans ladite présentation. Les professionnels sont invités à vérifier si ce type de stratégie correspond à leurs objectifs et contraintes d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Disclaimer : This document is not to be construed as an offer, invitation or solicitation to buy or sell any of the securities described herein. Such an offer will be made by means of a confidential memorandum to be prepared and furnished to prospective investors at a later date. These materials are confidential and intended solely for the information of the person to whom it has been delivered. Recipients may not reproduce or transmit it, in whole or in part, to third parties. The program described in these materials is suitable only for sophisticated investors as the program, by its nature involves a substantial degree of risk. Investors should seek professional tax advice as to the suitability of the program in relation to the investors own tax status. Please note that a past performance does not guarantee future performance.

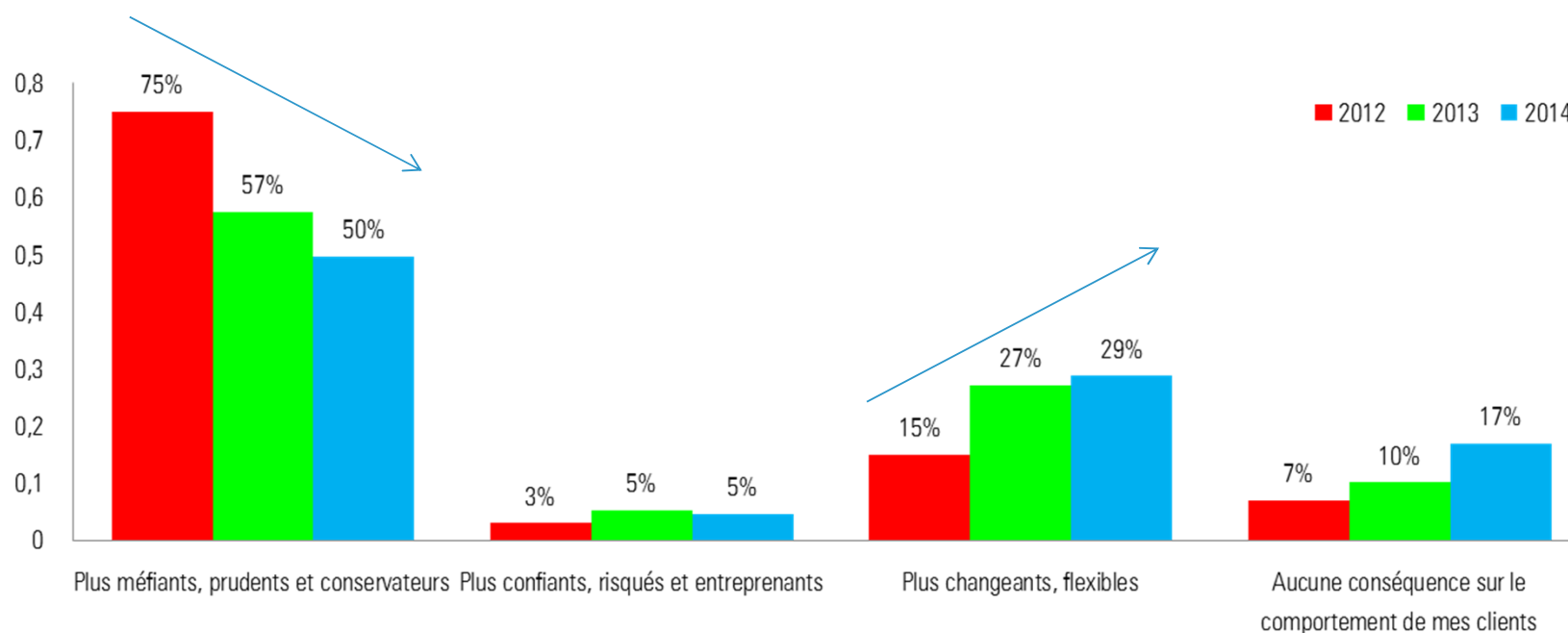
Sommaire

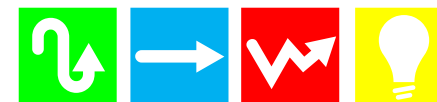


- 1. Les attentes des épargnants clients des conseillers financiers**
- 2. Les solutions privilégiées en 2015 par les conseillers**
- 3. Les thèmes et classes d'actifs privilégiés en 2015 par les conseillers**
- 4. Conclusion : Les perspectives sur l'activité des conseillers en 2015**

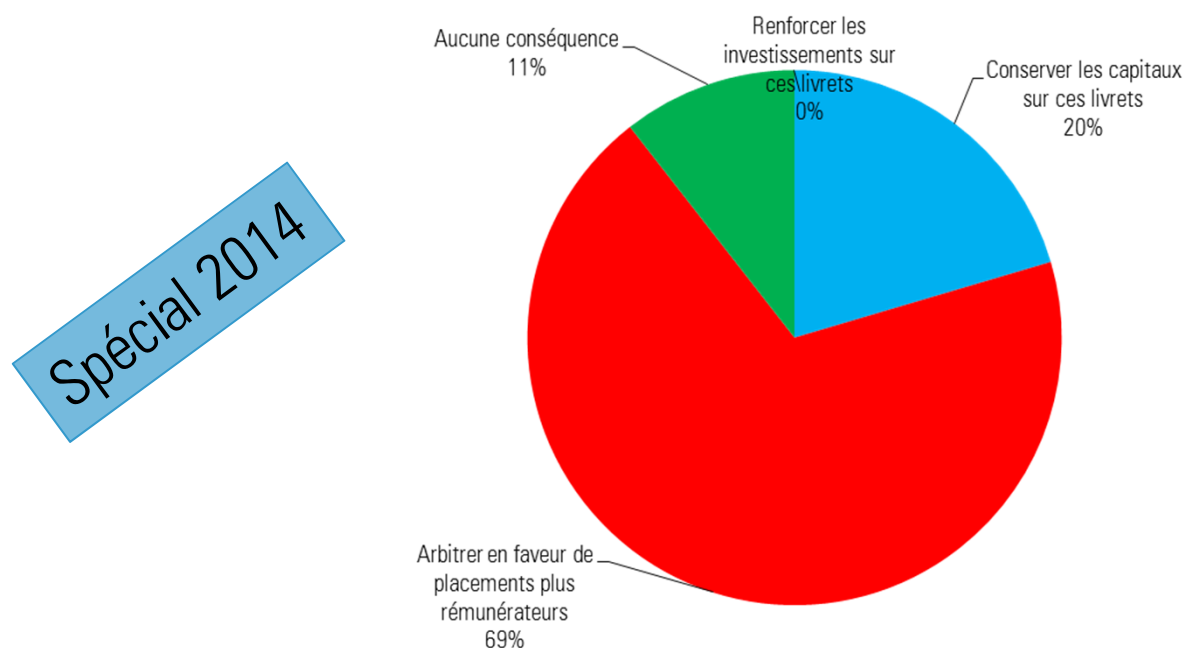


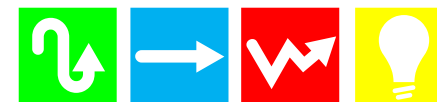
- ▶ **« Conjoncturellement, pour 2015, je pense que mes clients seront... »**
- ▶ Alors qu'ils étaient au $\frac{3}{4}$ convaincus que leurs clients seraient plus méfiants, plus prudents et plus conservateurs que d'habitude lors de notre enquête 2012, ils ne sont plus qu'une moitié (50%) à anticiper ce sentiment pour les mois à venir, soit une baisse forte de 25% !
- ▶ Cette diminution de l'aversion aux risques profite peu au camp des plus confiants (de 3% à 5%) mais plutôt au camp des indécis. Sur le plan financier, le manque de visibilité explique sans doute cet attentisme ou ce besoin de flexibilité : d'un côté le contexte reste difficile en Europe (chômage élevé, croissance en berne...) mais de l'autre les marchés anticipent une amélioration de la conjoncture pour les mois à venir.
- ▶ D'autres éléments semblent également militer pour la mise en place de solutions flexibles (évolutions fiscales etc...).



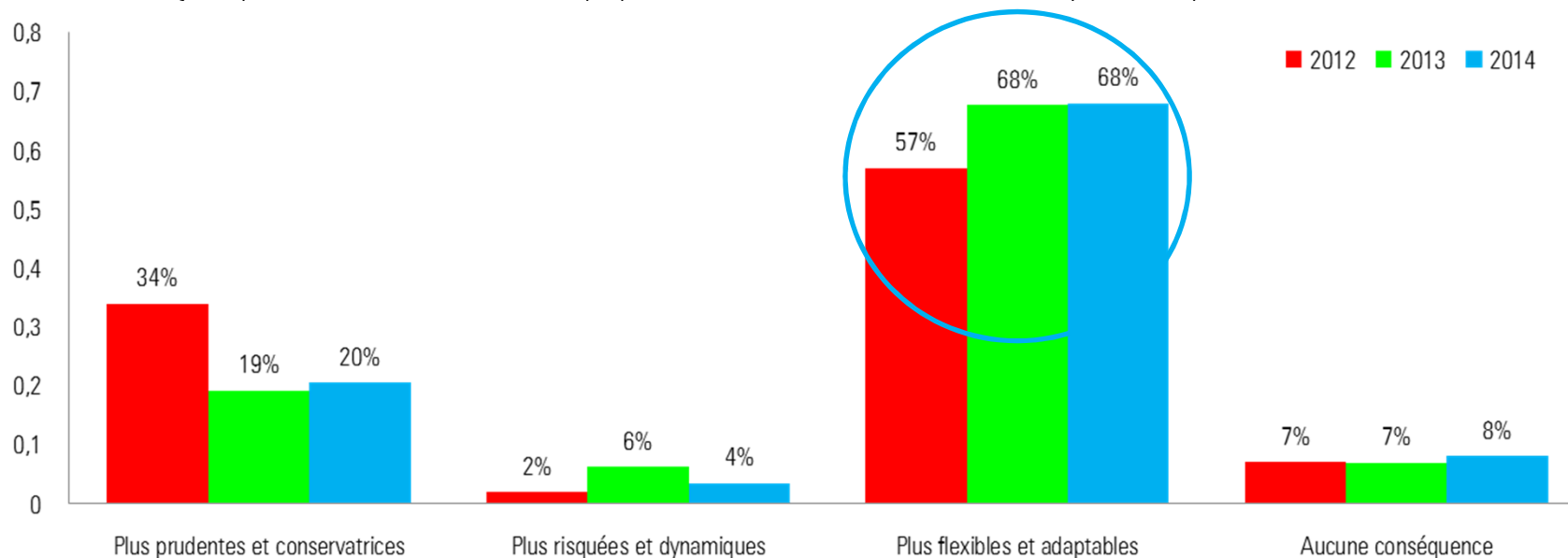


- ▶ « **Face à la baisse des rendements sur les livrets, je pense que mes clients devraient plutôt :...** »
- ▶ Aucun épargnant ne semble prêt à renforcer ses positions sur les différents livrets proposés par les banques, la stratégie, au mieux, étant de conserver ces liquidités ou d'attendre.
- ▶ La très grande majorité des épargnants suivis par les conseillers financiers (69%) seraient décidés à agir et trouvent insupportable aujourd'hui la baisse des rendements sur les livrets bancaires. Ceux-ci sont prêts à arbitrer ces capitaux vers des placements plus rémunérateurs : Fonds en euros, UC, placements en actions... Il s'agit d'un véritable « vivier » d'épargne à réorienter et donc une source d'opportunités pour l'activité des conseillers !

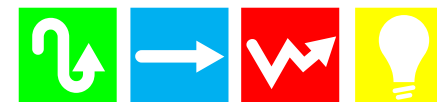




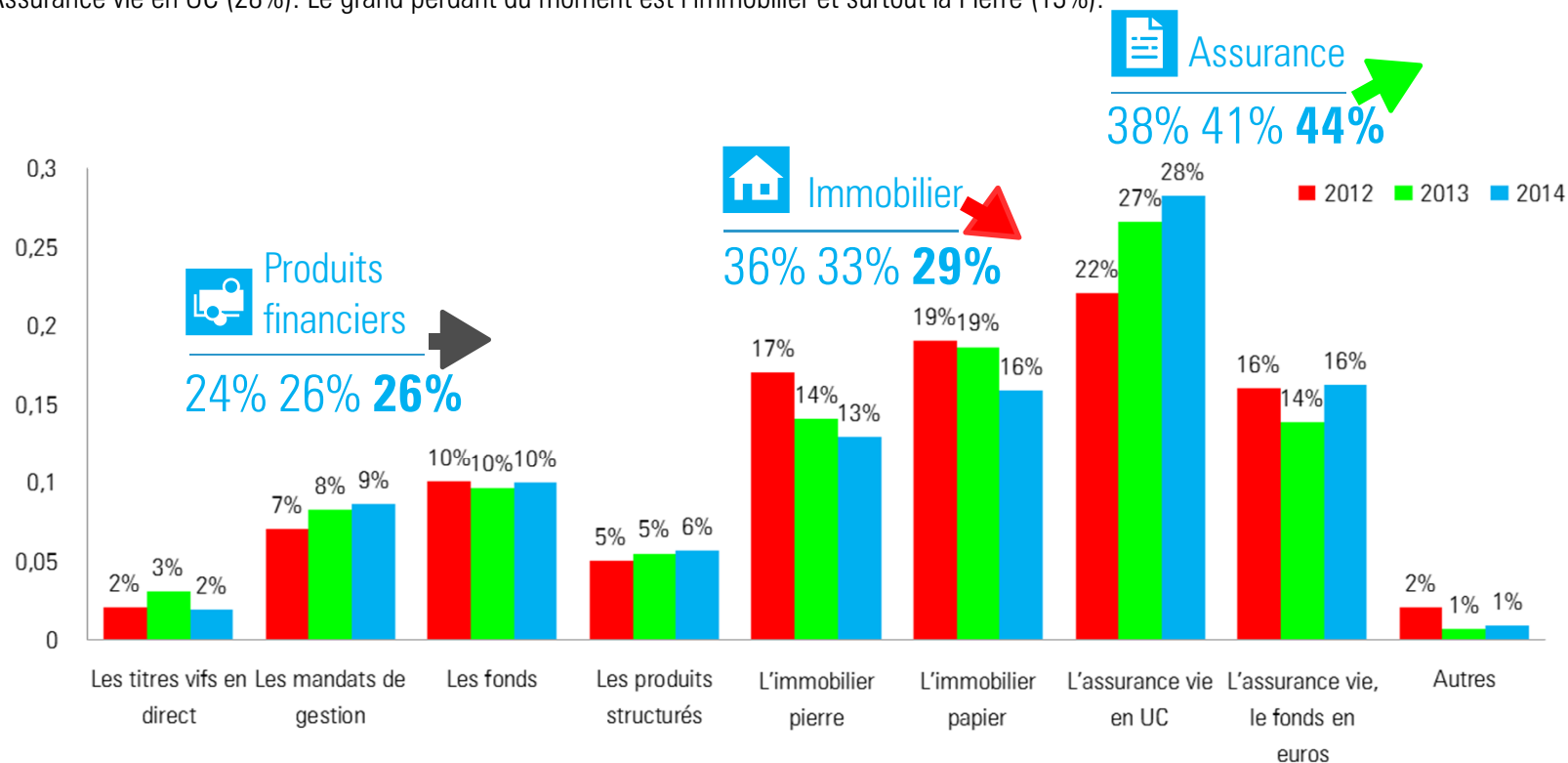
- **« Conjoncturellement, pour 2015, je pense proposer des solutions... »**
- Dans un contexte qui s'améliore un peu mais qui manque encore de visibilité sur les marchés financiers, et en tenant compte également des attentes des leurs clients (50% restent prudents), les conseillers vont principalement orienter leurs clients vers des solutions plus flexibles, souples et adaptables.
- Un léger frémissement permet aux plus optimistes (4%) d'orienter leurs clients vers des solutions plus risquées (alors qu'ils n'étaient que 2% en 2012).
- Donc, en cette période, le challenge des CIF réside dans sa capacité à répondre aux 3 principales contraintes suivantes : /1. Profiter d'une conjoncture qui semble s'améliorer et une activité pro-cyclique portée par les marchés financiers /2. Répondre aux attentes des clients qui restent en majorité prudents et flexibles /3. Tout en proposant des solutions rémunératrices à moyen terme qui délivrent un rendement suffisant.

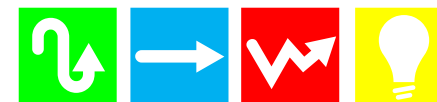


Les solutions que vous comptez proposer

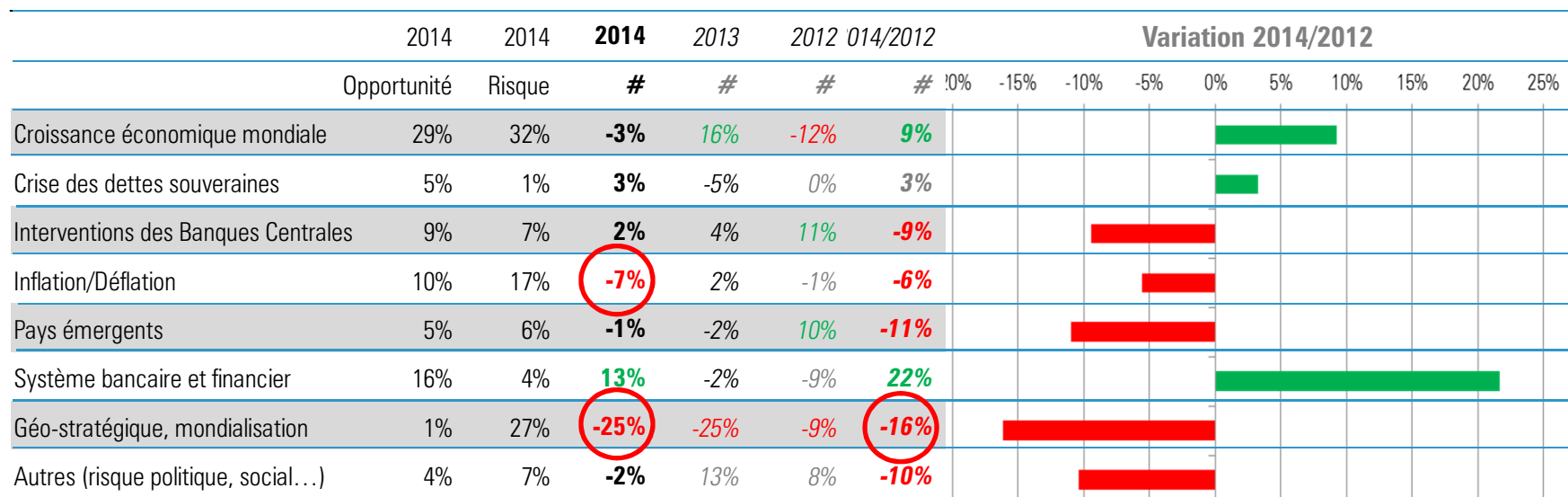


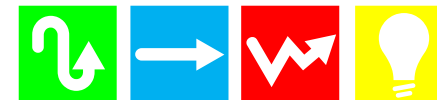
- « **Conjoncturellement, pour 2015, je compte privilégier les outils de gestion suivants...** »
- Afin de répondre aux 3 besoins et contraintes évoquées précédemment, et notamment pour bâtir des solutions flexibles, rémunératrices et pas trop agressives, les conseillers vont surtout s'appuyer sur 3 outils de gestion : 1/ L'Assurance vie, 2/ L'Immobilier et 3/ les Produits financiers (via des contrats en UC notamment).
- L'outil de gestion patrimoniale préféré des conseillers reste l'Assurance qui représente près de 50% des solutions (44%) et surtout le contrat d'Assurance vie en UC (28%). Le grand perdant du moment est l'Immobilier et surtout la Pierre (13%).



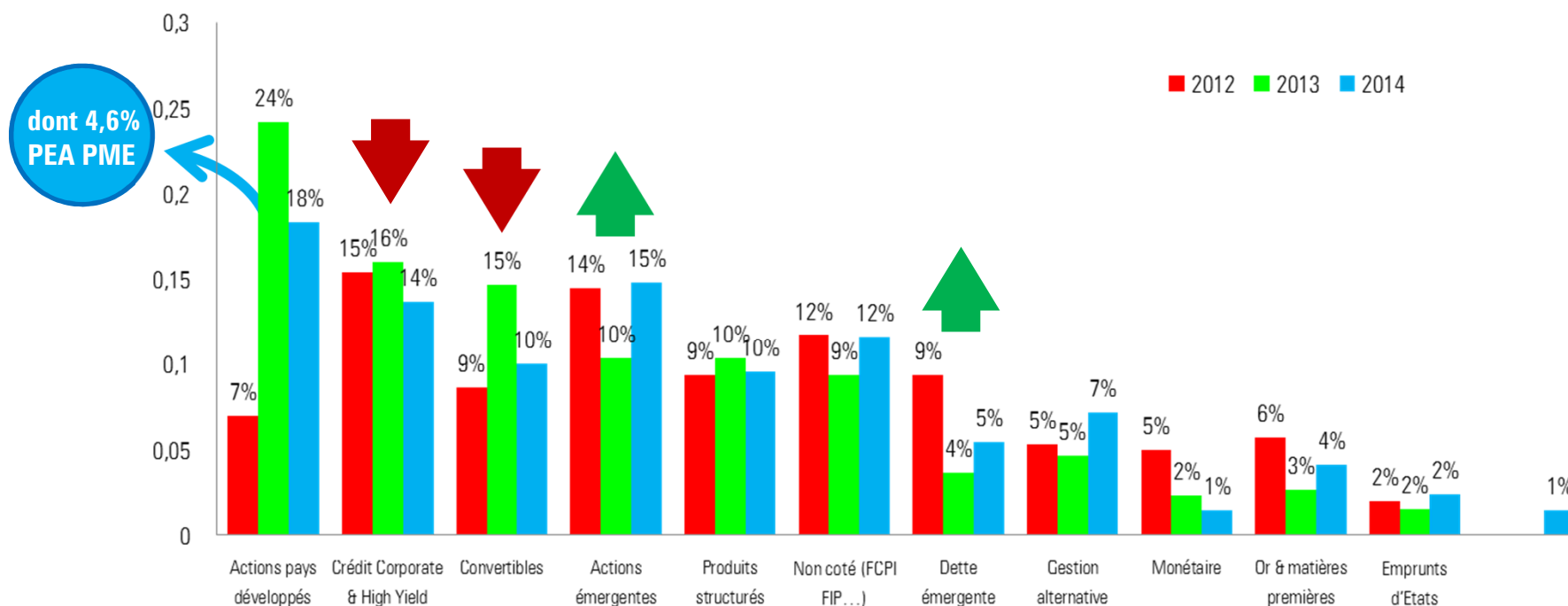


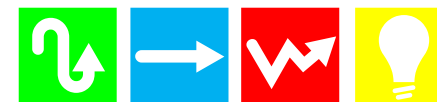
- « **Pour 2015, quel est selon vous le thème macro-économique à jouer/éviter le plus important:** »
- Du côté des thèmes macro présentant des opportunités pour 2015 selon les conseillers, deux thèmes se distinguent nettement : La reprise de la croissance mondiale et l'évolution du système bancaire et financier (delevaging des banques, émissions des entreprises etc...).
- A l'opposé, les deux thèmes qui inquiètent et qui ont augmenté le plus sur 1 an selon les conseillers sont les risques Géostratégiques et le risque de Déflation.
- Depuis 2012, les risques géostratégiques ont connu la plus forte montée du risque (16% de hausse). Inversement, les inquiétudes liées à la crise bancaire et financière et la crise des dettes souveraines semblent mineures aujourd'hui pour les conseillers.



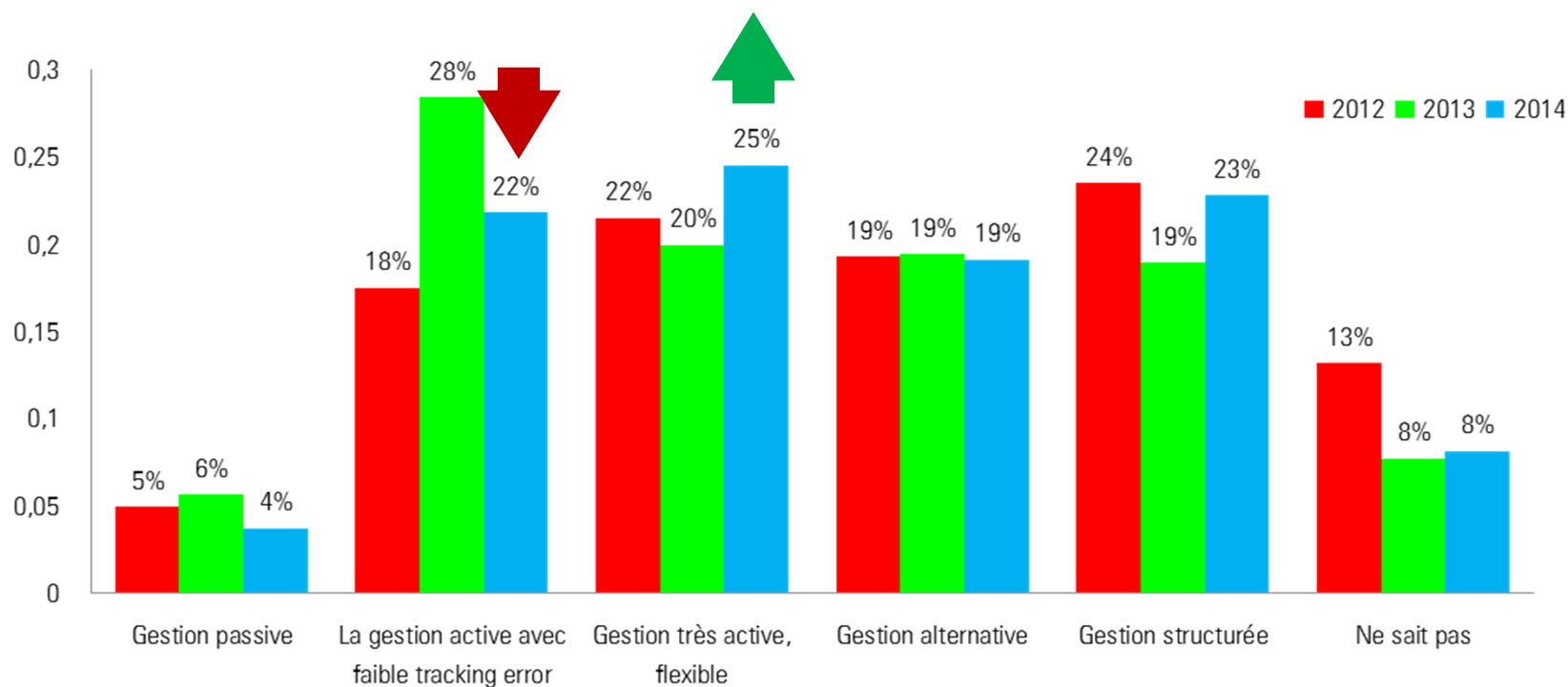


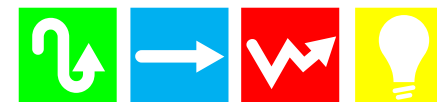
- « **Conjoncturellement, pour 2015, je compte privilégier les thèmes suivants...** »
- En dehors du fonds en euros et de l'immobilier, les classes d'actifs privilégiées par les conseillers seront principalement liées aux Actions des pays développés (18%) et au thème du rendement (Crédit, High Yield, Convertibles...). A noter que le thème des pays émergents fait un retour en force à la fois sur les Actions (de 10% à 15%) et sur la Dette émergente (de 4% à 5%).
- Etant donné le niveau de rendement historiquement faible sur les produits de taux, tous ces produits connaissent une inflexion à la baisse : Le monétaire évidemment (1%), les emprunts d'Etats (2%) mais aussi le Crédit & High Yield (de 16% à 14%) et les Convertibles (de 15% à 10%).



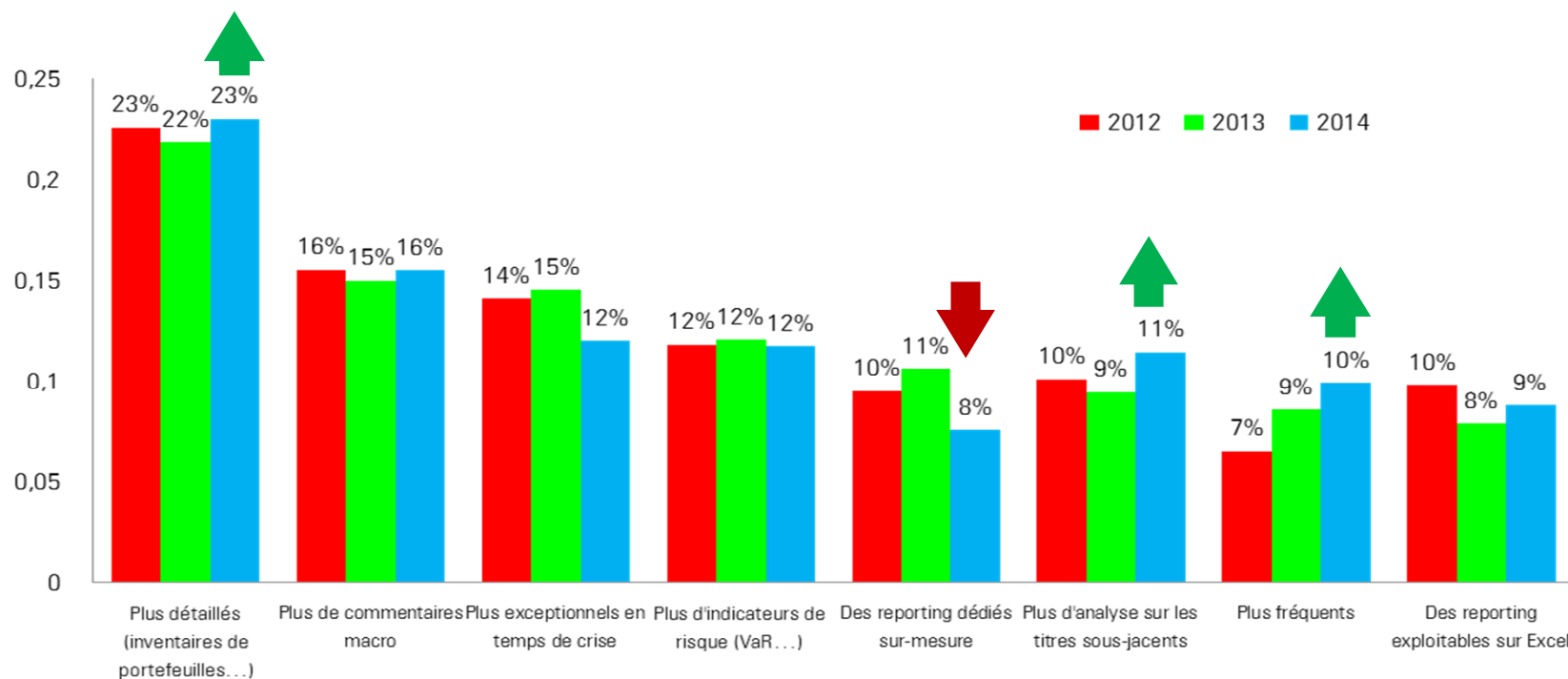


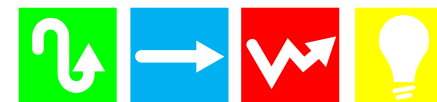
- « **Conjoncturellement, pour 2015, je compte privilégier les styles de gestion suivants ...** »
- Pour atteindre les objectifs (choix d'une gestion flexible et adaptable) et répondre aux attentes des investisseurs, les conseillers vont utiliser tous les outils de gestion à leur disposition : Gestion active, alternative, structurée...
- Les marchés semblent plus porteurs pour les gestions très actives selon les conseillers qui leur attribuent une part de plus en plus importante (de 20% à 25%) au détriment notamment de la gestion indicielle ou active à faible tracking-error (de 28% à 22%).





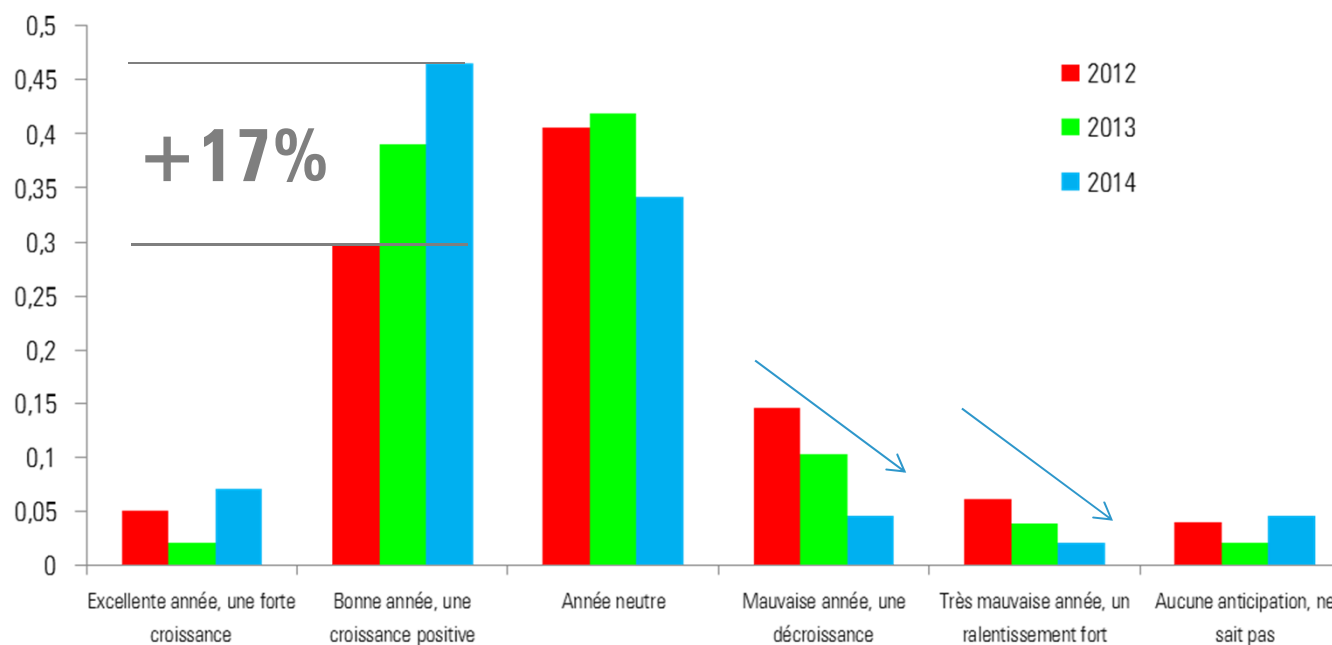
- ▶ **«Conséquences, pour 2015, sur le suivi et monitoring de vos fonds auprès de vos partenaires... »**
- ▶ La crise a entraîné une montée en puissance du niveau d'exigence de la part des conseillers en matière de reporting. Plus que le format d'exploitation, c'est surtout le contenu qui intéresse aujourd'hui les conseillers afin de pouvoir visualiser les inventaires de portefeuilles des produits souscrits par leurs clients et la qualité des titres sous-jacents.
- ▶ Cette demande permet d'une part de valider le profil du produit en question mais aussi de rassurer les clients en temps de crise (exposition sur une banque, sur une zone géographique...). Cette demande fait suite également au besoin de transparence et aux exigences réglementaires.

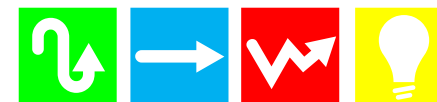




► « **Quelles sont vos anticipations de croissance pour votre activité pour 2015 ?** »

- Le nombre de CIF pessimistes vis-à-vis de leur activité, anticipant une mauvaise ou très mauvaise année pour les prochains mois, a sensiblement diminué pour passer de 21% à 14% puis à 7% aujourd'hui. A l'autre extrémité, le nombre de très optimistes augmente légèrement sur 2 ans pour passer de 5% à 7% aujourd'hui.
- L'amélioration est perceptible puisque le camp des CIF anticipant une bonne année de croissance a gagné 17% en deux ans en passant de 29% à 39% puis à 46% ! Il semble donc que 2015 s'annonce comme un bon millésime pour l'activité des CIF.

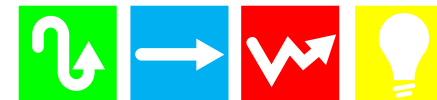




- « **Quels sont, selon vous, les moteurs et les freins majeurs pour votre activité pour 2015 ?** »
- Dans la balance des Risques et des Opportunités, on voit clairement que l'amélioration de la conjoncture, des marchés financiers et de la fiscalité apparaissent comme les principaux leviers pouvant doper l'activité du CIF dans les mois à venir.
- En revanche, la réglementation est plus que jamais au cœur des préoccupations de la profession en ce moment et ce sentiment ne cesse de s'aggraver depuis 2 ans. En effet, pour la réglementation, le différentiel atteint un taux négatif de -45% en ce moment, il était de -32% l'année dernière et seulement -21% en 2012.

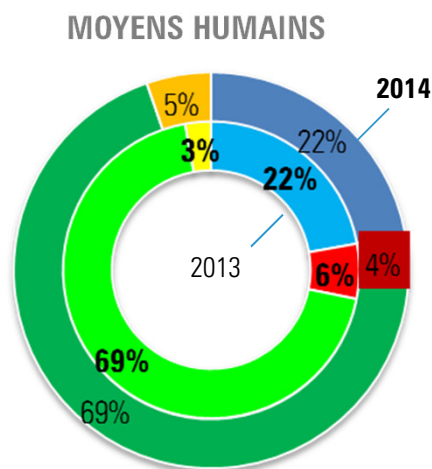
	2014	2014	2014	2013	2012	2014/2012	Variation 2014/2012										
	Opportunité	Risque	#	#	#	#	30%	-25%	-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	
La réglementation	11%	56%	-45%	-32%	-21%	-24%											
L'évolution de la fiscalité	23%	12%	11%	3%	6%	5%											
Les grands réseaux bancaires	6%	1%	4%	-2%	0%	4%											
La conjoncture et la santé de mes clients	24%	17%	7%	7%	-1%	8%											
Les marchés financiers	23%	10%	13%	15%	5%	8%											
Aucun	8%	3%	5%	5%	-5%	10%											
Ne sait pas	6%	1%	4%	3%	-5%	9%											

4 Evolution des moyens consacrés à votre activité

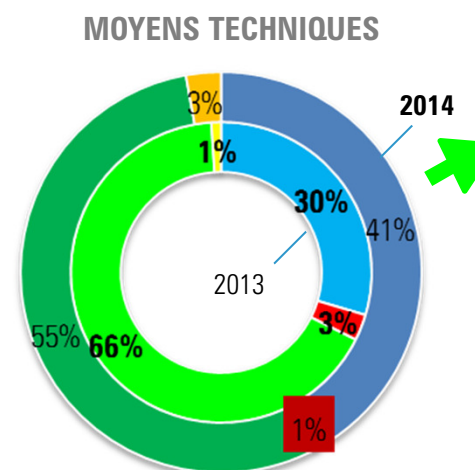


► «Conséquences, pour 2015, sur vos moyens humains et techniques : »

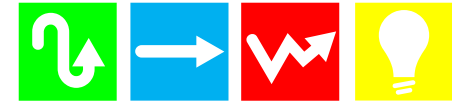
- La majorité des conseillers ne prévoit pas de grand changement sur le plan des moyens humains, le contexte n'incitant pas à augmenter les effectifs.
- Cependant, le nombre de conseillers déclarant augmenter leurs moyens techniques grimpe significativement en passant de 30% à 41% aujourd'hui. La réglementation ne doit pas être étrangère à ces investissements : logiciels d'aide à la décision, bases de données...



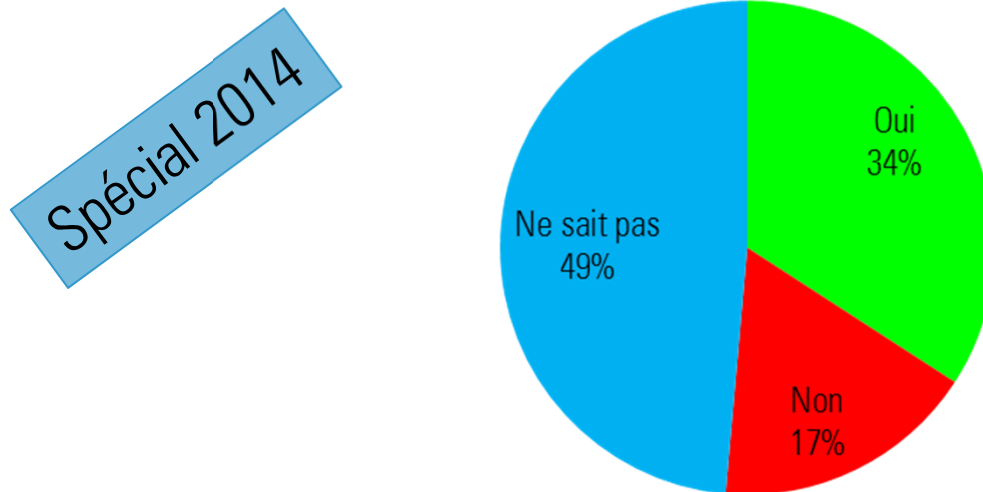
- Augmentation des moyens humains
- Diminution des moyens humains
- Aucun changement
- Ne sait pas

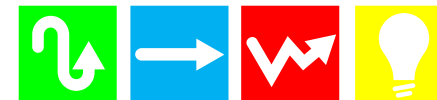


- Augmentation des moyens techniques
- Diminution des moyens techniques
- Aucun changement
- Ne sait pas



- ▶ **« Que pensez-vous de la Silver Economie, s'agit-il d'un enjeu pour votre développement dans les prochaines années... »**
- ▶ Selon le Ministère de l'Economie, le nombre de personnes âgées de 60 ans ou plus est aujourd'hui de 15 millions en France. En 2030, ce nombre passera à 20 millions. En effet, l'entrée des « baby-boomers » dans le champ de l'âge et l'accroissement de notre espérance de vie représentent un nouveau défi pour notre société.
- ▶ La Silver Economie, ou l'économie au service des âgés, est un enjeu crucial et les conseillers financiers ont un double rôle à jouer : Il s'agit d'abord de sensibiliser leurs clients et de mettre en place des solutions patrimoniales permettant de les accompagner dans leur avancée en âge et faire reculer leur perte d'autonomie (prévoyance, dépendance...). Il s'agit également d'encourager et de financer les innovations dans ce domaine.
- ▶ Plus du tiers des conseillers interrogés (34%) a déjà conscience de cet enjeu et pense que ce sera un thème cœur dans leur activité et développement futur. La moitié des conseillers (49%) ne sait pas encore si ce sera un thème fort, sans doute parce que cette notion encore nouvelle recouvre plusieurs aspects et est parfois difficile à appréhender pour les conseillers financiers.





La plateforme qui va accélérer votre développement



➔ Accédez à toutes les informations qui concernent la gestion (nominations, nouveaux produits...)



➔ Visionnez toutes les conférences, formations et réunions de la profession



➔ Consultez toutes les coordonnées des professionnels (sociétés, gérants, conseillers...)



➔ Retrouvez tous les documents sur un fonds (prospectus, reporting mensuel, KIID...)



➔ Restez connecté en temps réel aux différents marchés (actions, devises, commodities...)



➔ Utilisez nos outils experts Morningstar (sélection de fonds, comparateur, gestion de portefeuille...)

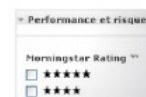


➔ Soyez visible par les particuliers qui utilisent nos sites Internet

La plateforme qui vous donne accès aux outils experts Morningstar



➔ PALMARES : Accédez aux meilleurs fonds, FCPI, ETF... consultez, trie, analysez...



➔ SELECTEUR : Sélectionnez les fonds grâce à un outil de sélection multicritères



➔ COMPARATEUR : Comparez jusqu'à 5 fonds et identifiez en un clin d'œil leurs différences



➔ PORTEFEUILLE : Créez vos portefeuilles en mixant fonds et actions et consultez leurs performances quotidiennes



➔ X-RAY : Auditez et transparisez les portefeuilles de vos clients



➔ ACTIONS : Suivez les évolutions des principales valeurs cotées en Europe



➔ ANALYSES QUALITATIVES & DUE DILIGENCES : Accédez aux rapports de notations qualitatives de nos analystes