

CNCIF

Gérard DESBOIS, Vice-président



Que vous inspire la situation de l'épargne en France et plus particulièrement de l'assurance-vie au premier semestre 2012. Quelles sont les perspectives pour le second semestre ?

A la CNCIF, plusieurs facteurs attirent notre attention et nous incitent à nuancer notre jugement sur les perspectives de fin d'année.

L'incertitude boursière liée au contexte financier et économique pèse, dans un premier temps, sur la performance des actions, OPCVM, et, donc dans un second temps, sur la performance des contrats d'assurance-vie investis en UC. On sait par ailleurs que la performance des fonds euros,

pour 2012, ne sera pas à la hauteur des attentes des épargnants et peu d'espoir que les années suivantes permettent un retour à meilleure fortune. Le taux de rendement du Livret A se rapproche du résultat des fonds en euros avec une fiscalité plus avantageuse et son plafond vient d'être augmenté. Enfin, l'attente des mesures fiscales de la prochaine loi de finances rectificative contribue à un fort attentisme. Pour toutes ces raisons, la collecte en assurance-vie souffre et continuera à souffrir.

Peut-être est-il temps de revenir aux fondamentaux de ce type de placement qui sont la transmission à une personne désignée et une fiscalité avantageuse pour cette même transmission.

Un mot sur l'immobilier dont la collecte dite fiscale connaît également un fort ralentissement. Gageons que nous verrons prochainement une nouvelle incitation fiscale, le « Duflot ».

Notre nouvelle étude est consacrée à la rentabilité des cabinets CGPI, selon-vous quels types de cabinets rencontrent le plus de problèmes de rentabilité ?

On trouve ici, malheureusement, des multicritères.

Les cabinets n'ayant vendu que du Robien puis du Scellier se trouvent aujourd'hui bien dépourvus,

Les cabinets préconisant des UC et constituant ainsi leur rémunération récurrente voient celle-ci fondre (valorisation en baisse, rachats, arbitrages sur le fonds euros,...),

Les cabinets ne proposant à leurs clients que rarement des solutions Prévoyance et Retraite.

Afin d'assurer une rentabilité intéressante, les cabinets doivent s'efforcer de présenter une offre complète avec, notamment, de l'immobilier (il n'y a pas que le Scellier, il y a aussi le LMP, le Malraux, le démembrement,...), de l'assurance-vie (en UC et en euros, gestion libre ou conseillée,...), des contrats prévoyance et retraite et d'autres solutions annexes.

On entend fréquemment que les CGPI doivent se regrouper. Ces regroupements améliorent-ils d'une part, la rentabilité des cabinets CGPI et d'autre part leur croissance ?

Tout dépend du type de groupement et de sa pertinence.

Un groupement doit assurer à ses adhérents une information sans faille sur la réglementation et ses évolutions constantes et devrait, également, leur fournir les moyens de respecter cette réglementation sans y passer un temps excessif.

Un groupement doit permettre, de manière générale, de dégager du temps commercial utile :

- par un gain de temps administratif substantiel,
- par sa sélection de fournisseurs et par sa négociation de rémunération.

Un groupement doit permettre, par son poids, l'accès à des solutions originales et différenciantes habituellement réservées aux grands comptes.

Un groupement doit favoriser, par sa communication et sa réputation, l'accès spontané à des prospects et renforcer la confiance des clients investisseurs.

Pour toutes ces raisons et bien d'autres encore, ce type de groupement contribue largement au développement de ses adhérents et donc à leur rentabilité et croissance.

Les critères qui définissent la profitabilité des cabinets CGPI sont-ils en voie d'évolution ?

Dans ce domaine, l'épée de Damoclès s'appelle Bruxelles et ses Directives. Si Bercy arrivait à la décision d'interdire les rémunérations sur encours, telles que l'on les connaît aujourd'hui, les cabinets seraient impactés sur deux plans :

Leur chiffre d'affaires récurrent se réduirait comme peau de chagrin,

Le point de vue des associations

Leur valorisation dans le cadre d'une cession serait amenée à la portion la plus congrue.

Supprimer ce modèle économique n'est sans doute pas la volonté des autorités de tutelle, encore faut-il que le message de la profession parvienne clairement aux décideurs français.

Un durcissement des modes de rémunération des cabinets CGPI peut-il remettre en cause leur pérennité ?

Si par durcissement des modes de rémunérations, on entend suppression de la perception des encours, alors il est certain que la pérennité des cabinets est en danger extrême. Sur ce point, la CNCIF est très attentive !

D'autres solutions alternatives pourraient être proposées et utilisées mais, gardons espoir, il est encore trop tôt pour les aborder.

En ce qui concerne la croissance des cabinets, les CGPI et les fournisseurs de produits partagent-ils les mêmes intérêts ?

Un cabinet en croissance est un cabinet qui voit son chiffre d'affaires augmenter régulièrement. Cela sous-tend une collecte en progression constante et donc une commercialisation des solutions financières (immobilier, assurance-vie notamment) elle aussi en progression. Les fournisseurs concernés ne peuvent donc que partager les intérêts de cette profession qui représente aujourd'hui près de 8 % de la collecte nationale.

Certains CGPI nous indiquent que ce sont d'abord les fournisseurs de produits qui ont intérêt à la concentration des CGPI. Qu'en pensez-vous ?

Le terme d'abord est sans doute excessif.

Il est vrai que les fournisseurs, afin de promouvoir leurs produits, doivent utiliser un service marketing, un service commercial (siège et terrain), ce dernier nécessitant management et incitation financière ou autre. Pour un fournisseur, passer un accord avec un groupement de 150 cabinets par exemple, permet de s'exonérer d'un management direct de salariés commerciaux toujours consommateur de temps et de coûts, permet également d'avoir un seul interlocuteur et d'ainsi optimiser sa diffusion.

Mais on peut aussi penser que les CGPI, eux-mêmes, ont tout intérêt à se regrouper comme précisé précédemment.