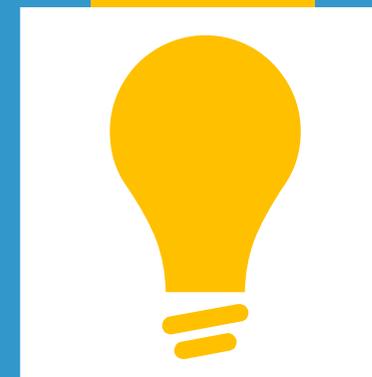
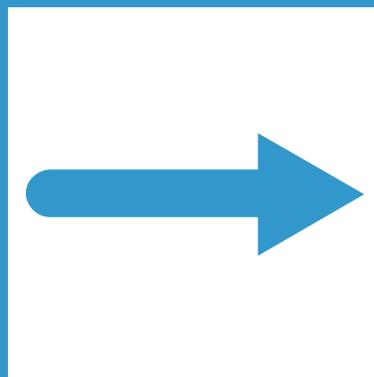
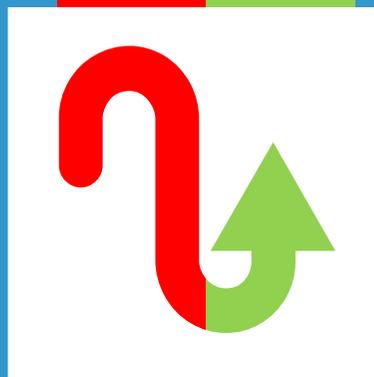


ENQUETE

MORNINGSTAR

PATRIMONIA

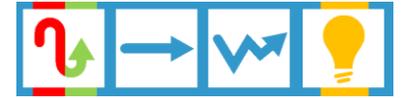
2015



# Un environnement porteur pour les conseillers financiers ?

# Sommaire

1. Les attentes des clients des conseillers financiers
2. Les solutions privilégiées par les conseillers
3. Les thèmes et classes d'actifs privilégiés par les conseillers
4. Les perspectives sur l'activité des conseillers
5. Thème de l'année : Les conseillers financiers et les Robo-Advisors

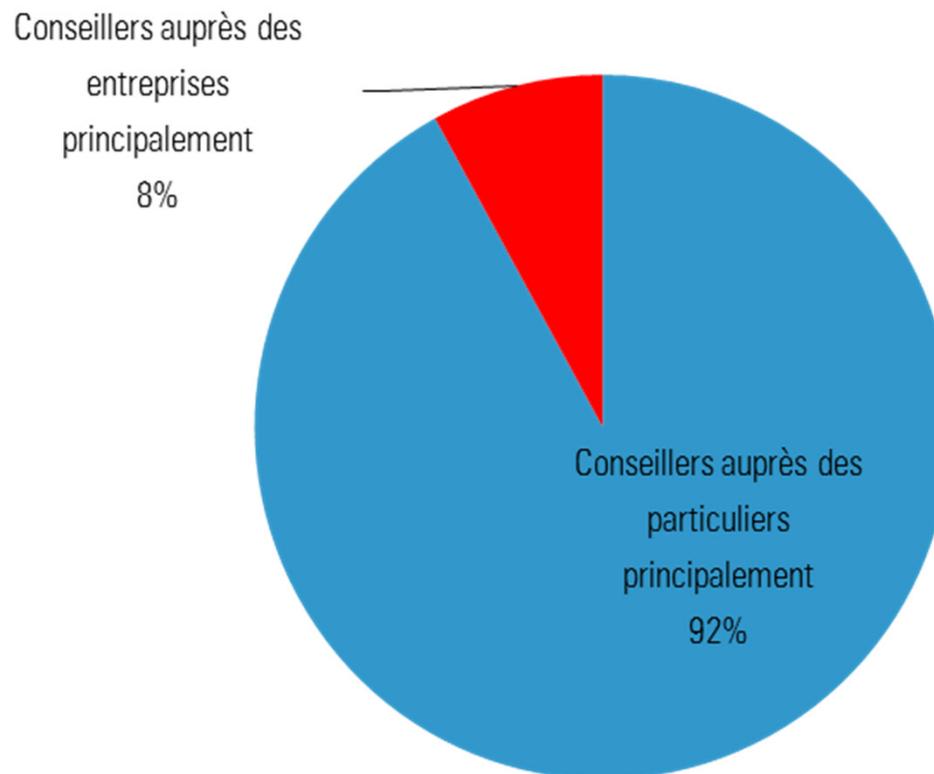


# Panel de l'enquête et avertissement



## ► **Panel des Conseillers Financiers**

- Un panel représentatif du secteur des CIF en France, principalement composé de CGP pour le compte de particuliers.
- Comme pour les précédentes années, on dénombre +400 répondants au total (424 exactement)
- Enquête réalisée en Août/Septembre 2015
- L'enquête globale comportait 17 questions.

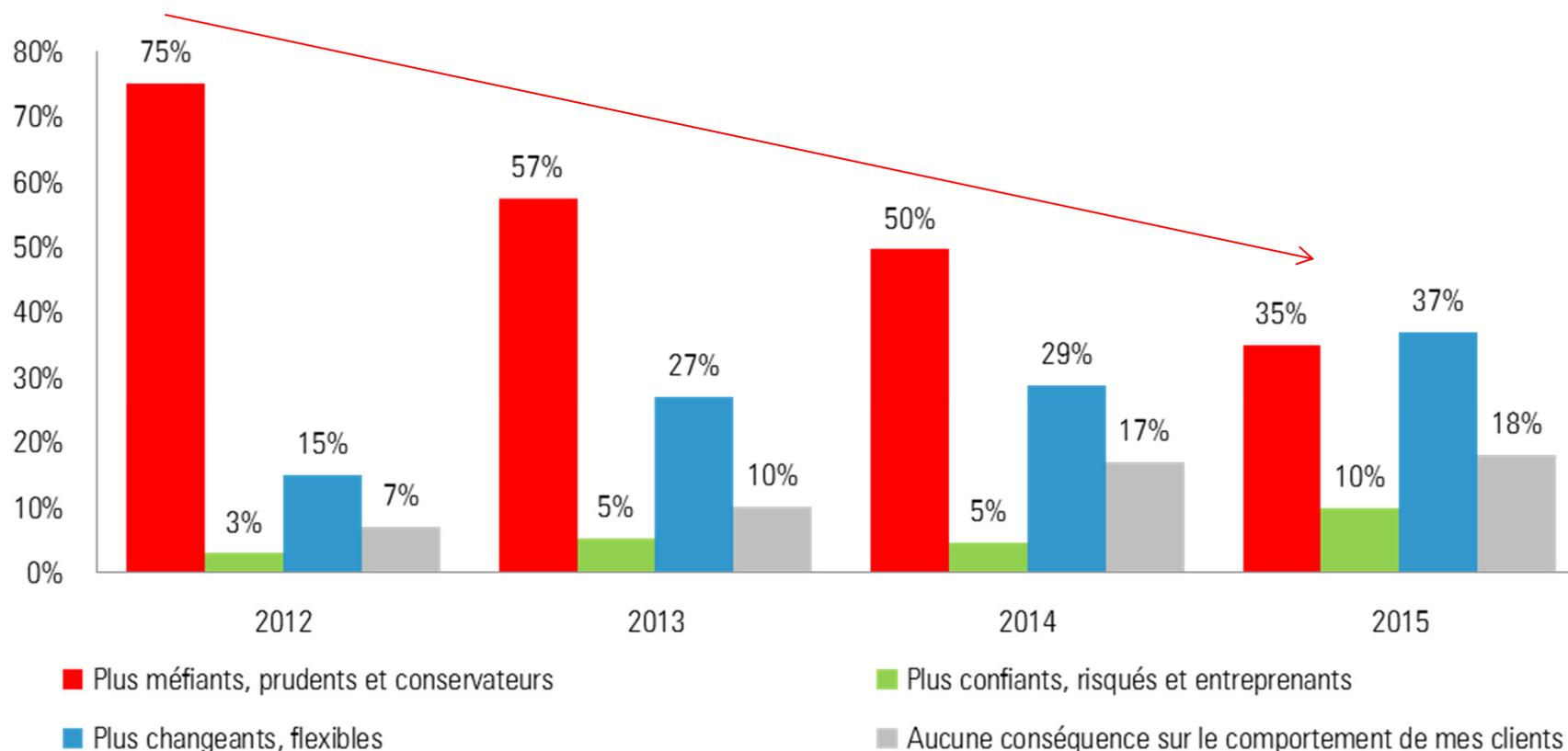




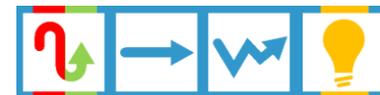
# 1. Les attentes de vos clients

► « **Conjoncturellement, pour 2016, je pense que mes clients seront...** »

► Alors qu'une forte majorité des conseillers (75%) considéraient leurs clients comme méfiants et prudents en 2012, cette partie est maintenant minoritaire (35%). Cette diminution de l'aversion aux risques est tendancielle sur les quatre dernières années. Elle profite au camp des plus confiants qui double sur une année (de 5% à 10%) mais surtout au camp des clients recherchant des solutions flexibles. L'environnement disruptif tant sur le plan micro-économique (incertitude des individus sur le travail, sur la fiscalité...) que sur le plan macro-économique (crise en Grèce, en Chine...) explique sans doute ce besoin de flexibilité dans les solutions patrimoniales qui seront mises en place.

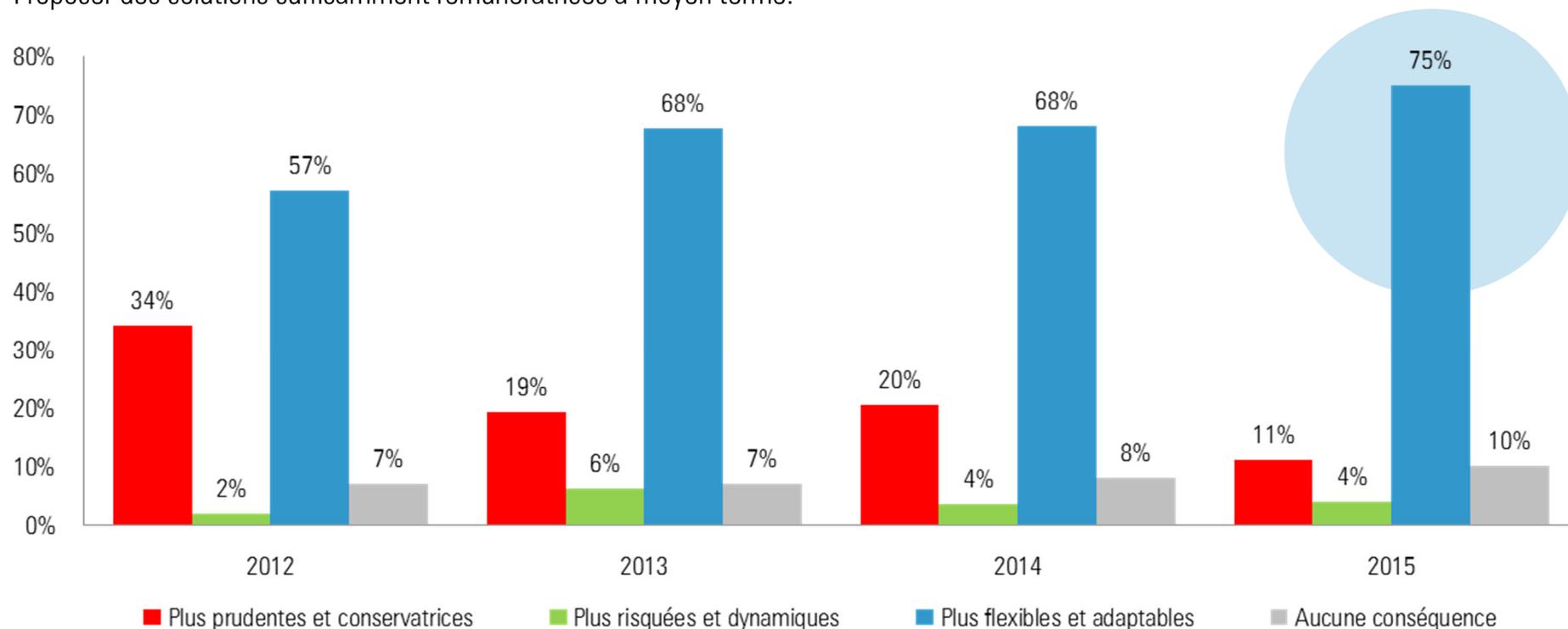


## 2. Les solutions que vous comptez proposer



### ► « *Conjoncturellement, pour 2016, je pense proposer des solutions...* »

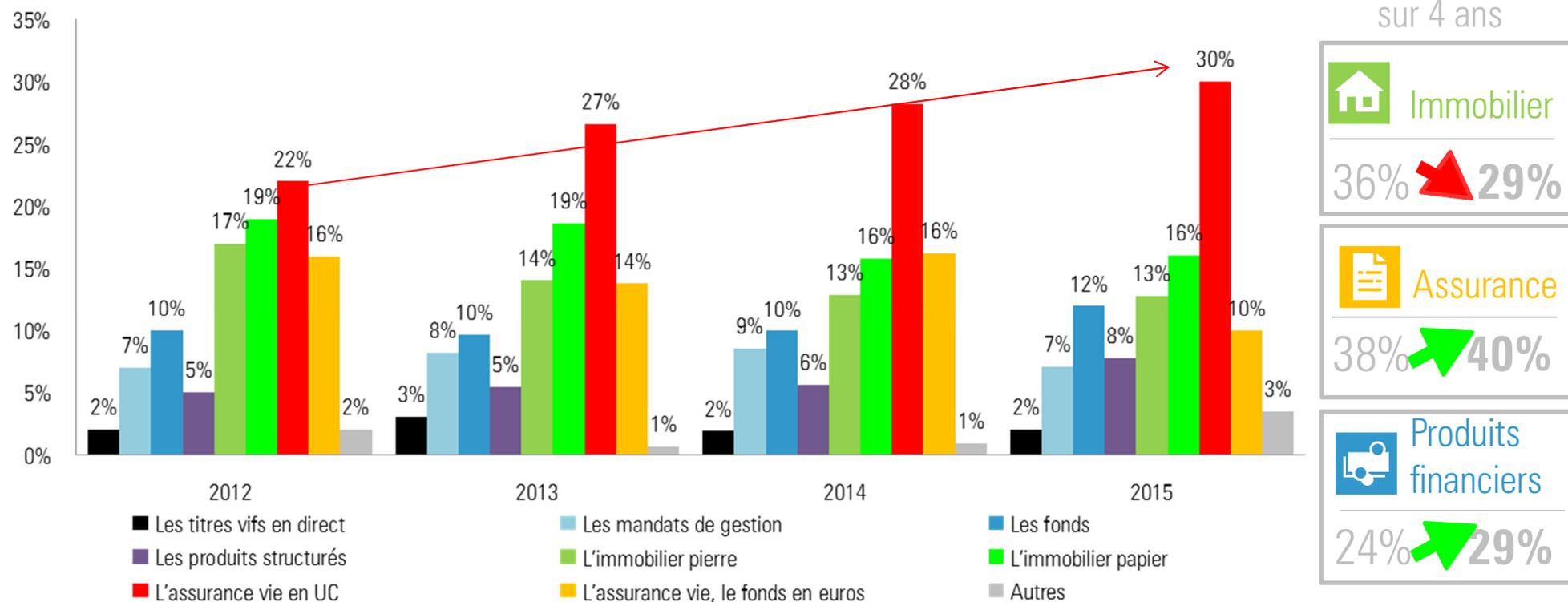
- Dans un contexte conjoncturel qui s'améliore en Europe et en France mais qui reste difficile, intégrant également un manque de visibilité sur les marchés financiers, et en tenant compte par ailleurs des attentes de leurs clients (35% restent prudents, 37% souhaitent des solutions flexibles), les conseillers vont principalement orienter leurs clients vers des solutions flexibles, souples et adaptables. Avec 75% du panel, ce segment touche un record sur les 4 dernières années. On ne distingue pas d'engouement fort pour les solutions plus risquées. En revanche, on note une réduction forte pour les solutions plus prudentes, sans doute en raison des rendements quasi-nuls délivrés par les taux sans risque et les produits financiers les moins risqués (monétaire, Livret A...). Donc, en cette période, le challenge du conseiller réside dans sa capacité à répondre aux 2 principaux objectifs suivants : /1. Répondre aux attentes des clients qui souhaitent des solutions flexibles /2. Proposer des solutions suffisamment rémunératrices à moyen terme.



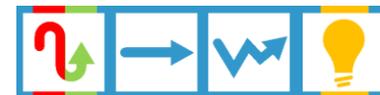
## 2. Les solutions que vous comptez proposer



- ▶ « **Conjoncturellement, pour 2016, je compte privilégier les outils de gestion suivants...** »
- ▶ Afin de répondre aux 2 principaux besoins évoqués précédemment, et notamment pour bâtir des solutions flexibles, rémunératrices sans être trop risquées, les conseillers vont surtout s'appuyer sur 3 outils de gestion principaux : 1/ L'Assurance vie en UC, 2/ l'Immobilier et 3/ les Produits financiers. On note une augmentation régulière de l'Assurance Vie en UC, véritable « couteau suisse » du patrimoine, qui atteint 30% des choix cette année. On note en parallèle un effondrement des fonds en euros qui reculent de 16% à 10%, le grand perdant sur un an. Depuis 4 ans, le grand perdant reste l'Immobilier (qui était déjà très représenté dans le patrimoine des ménages). Les conseillers ont choisi de privilégier l'Assurance vie et les produits financiers (fonds, mandats...).

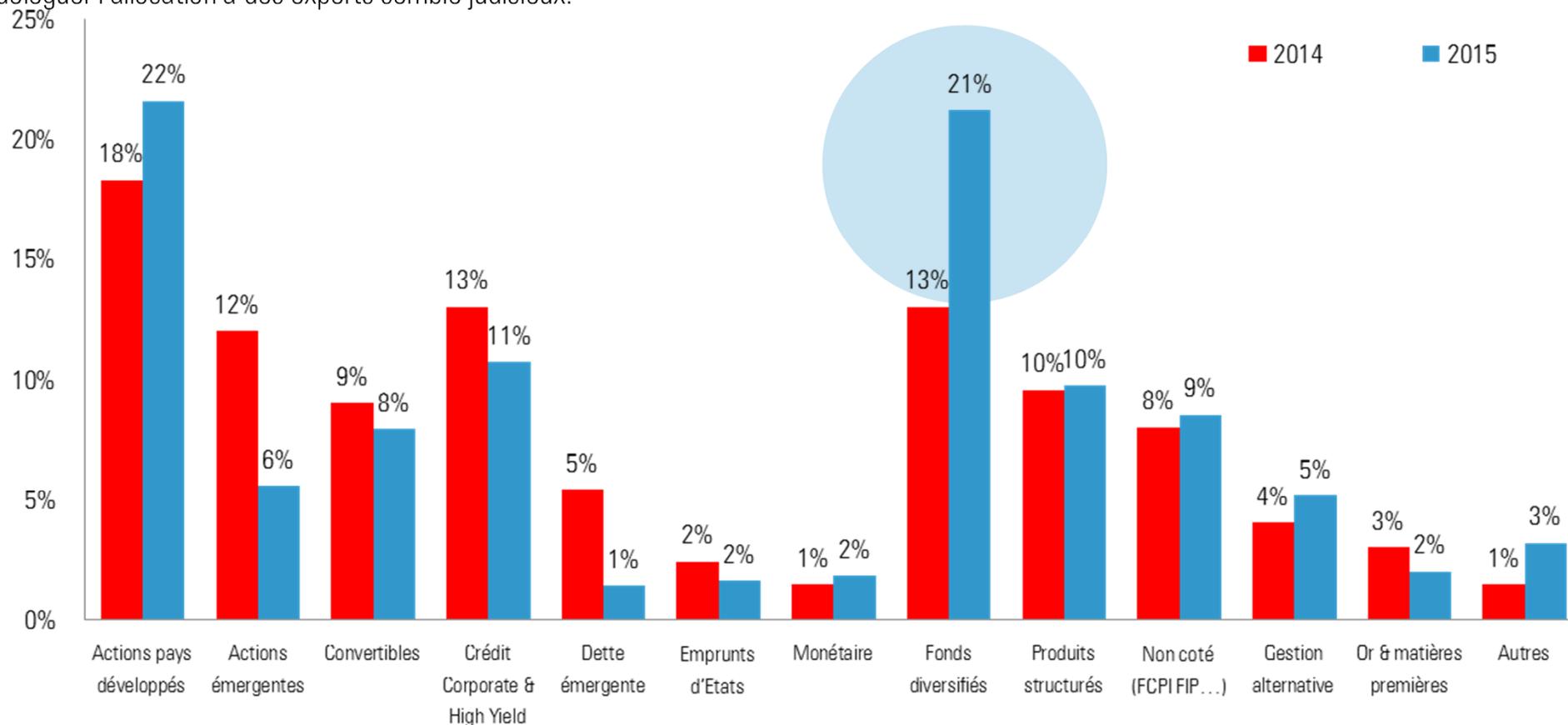


### 3. Les classes d'actifs privilégiées

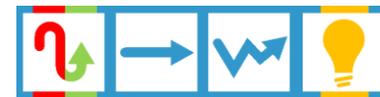


► « **Conjoncturellement, pour 2016, je compte privilégier l'allocation suivante...** »

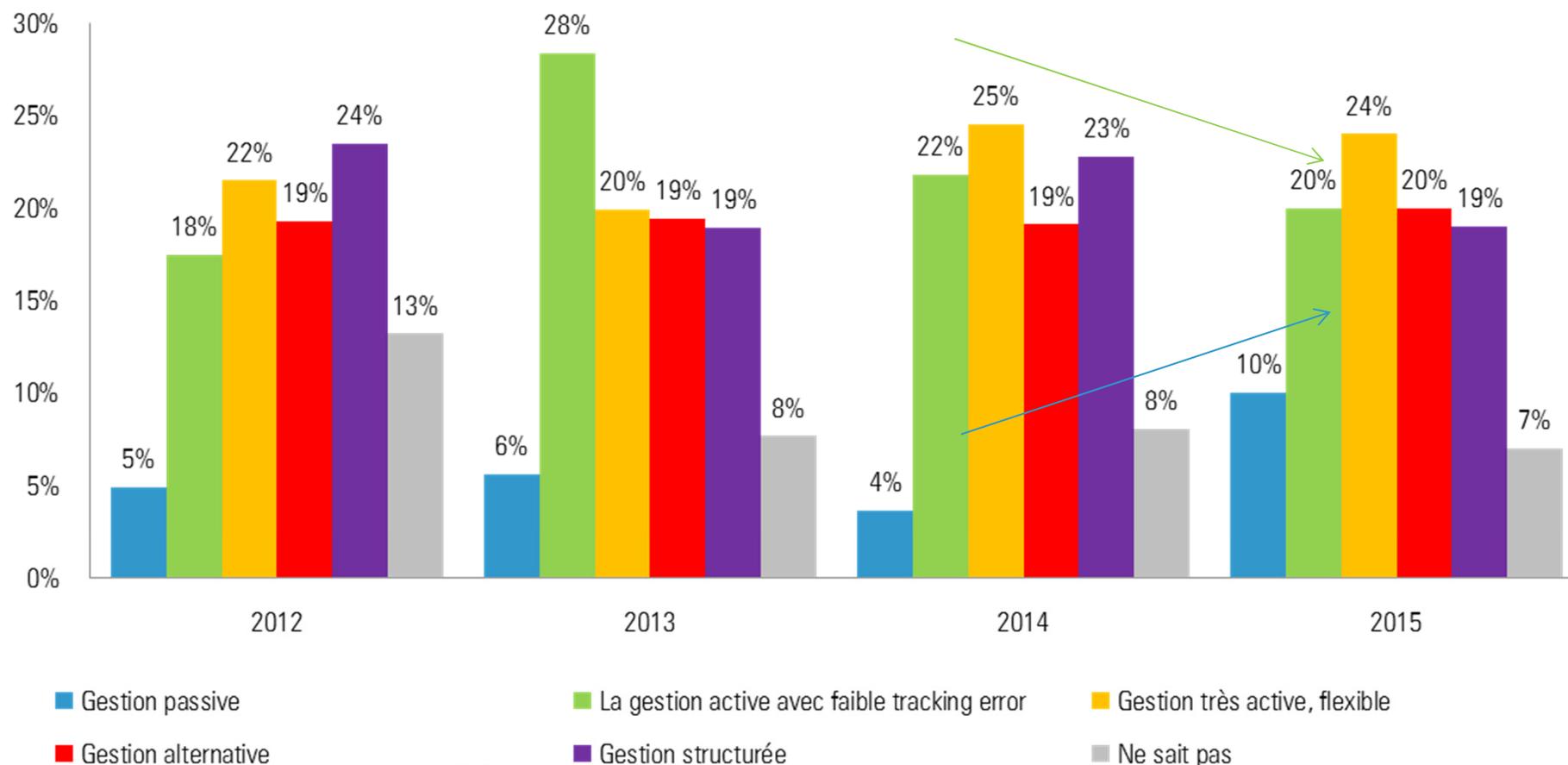
- Lorsque les conseillers proposent des solutions financières, les allocations sont principalement composées d'Actions à 28%, de Stratégies de Crédit à 24% (Convertibles, Crédit, High Yield...) et de fonds Diversifiés à 21%. Le reste est composé de stratégies satellites (fonds alternatifs, non coté, produits structurés, or...). On note une augmentation du poids Actions des Pays développés dans les propositions (de 18% à 22%) et un effondrement des pays émergents (sur les Actions comme sur la Dette). Les stratégies de Taux sont également délaissées (sans doute en raison des rendements bas et du risque de remontée des taux à moyen terme). On note un fort succès pour les fonds diversifiés (de 13% à 21%). En effet, dans un environnement difficile, et alors que les conseillers recherchent des solutions flexibles, déléguer l'allocation à des experts semble judicieux.



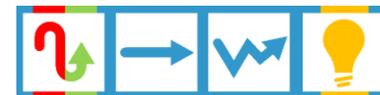
### 3. Les styles de gestion privilégiés



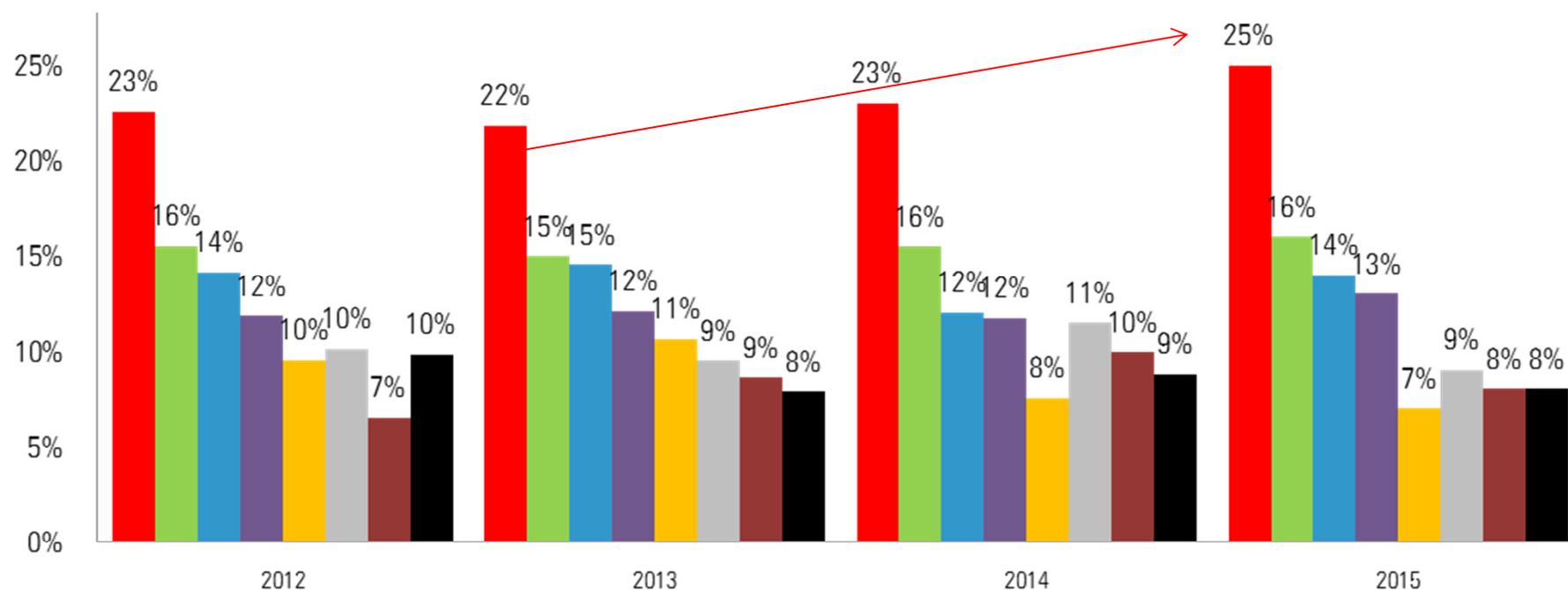
- ▶ « **Conjoncturellement, pour 2016, je compte privilégier les styles de gestion suivants ...** »
- ▶ Pour atteindre les objectifs (choix d'une gestion flexible et adaptable) et répondre aux attentes des investisseurs, les conseillers vont utiliser tous les styles de gestion à leur disposition : Gestion indicielle, active, alternative, structurée... Le style privilégié par les conseillers est la gestion très active & flexible (24%), en ligne avec les objectifs des clients mais aussi adapté à un environnement moins visible sur les marchés. On note une montée en puissance de la gestion passive (fonds indiciels et ETF) qui passe en 3 ans de 6% à 10%, au détriment des gestions benchmarkées à faible tracking error (de 28% à 20%). Avec l'évolution de la réglementation, et afin de s'exposer à un marché à moindre frais, on constate que les conseillers utilisent de plus en plus les ETF.



### 3. Exigences en matière de reporting

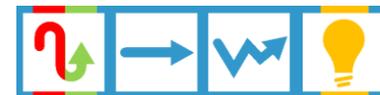


- ▶ **«Conséquences, pour 2015, sur le suivi et monitoring de vos fonds auprès de vos partenaires... »**
- ▶ Les crises successives sur les marchés financiers, les exigences réglementaires et le besoin de transparence exprimé par les investisseurs a entraîné une montée en puissance du niveau d'exigence de la part des conseillers en matière de reporting. Plus que le format (de 10% à 8%), ou le sur-mesure (de 10% à 7%), c'est surtout la notion de transparence et la réactivité qui intéressent aujourd'hui les conseillers. La possibilité d'avoir accès aux inventaires de portefeuilles est un élément de plus en plus important (de 23% à 25%) lors de la pré-sélection et dans le suivi des produits. La réactivité en temps de crise est toujours un point crucial pour pouvoir informer les investisseurs : Les commentaires macro (16%), les points de marché en temps de crise (14%) et les indicateurs quantitatifs de risque (13%).



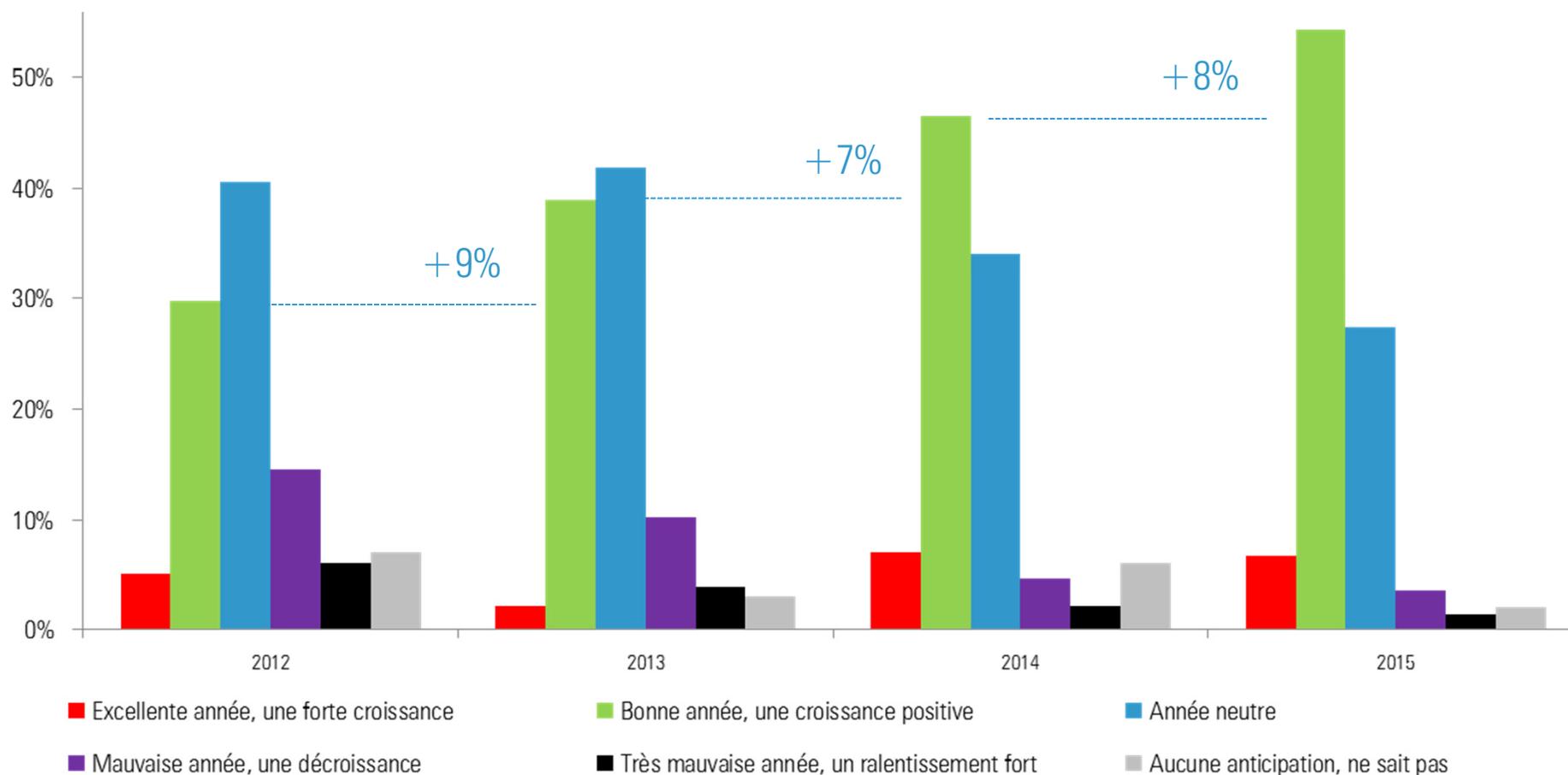
- Plus détaillés (inventaires de portefeuilles...)
- Plus de commentaires macro
- Plus exceptionnels en temps de crise
- Plus d'indicateurs de risque (VaR...)
- Des reporting dédiés sur-mesure
- Plus d'analyse sur les titres sous-jacents
- Plus fréquents
- Des reporting exploitables sur Excel

## 4. Perspectives pour votre activité



### ► « Quelles sont vos anticipations de croissance pour votre activité pour 2016 ? »

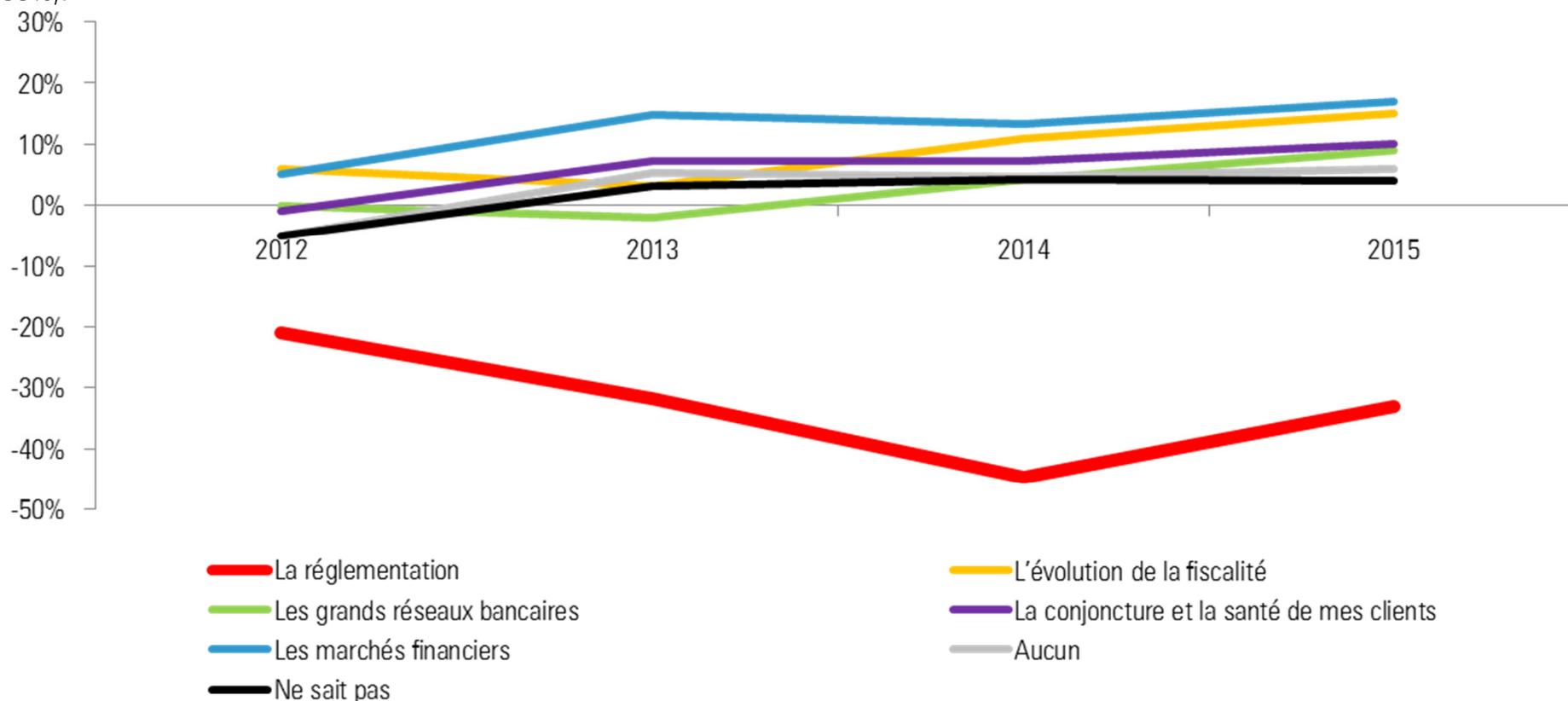
- L'amélioration du moral des conseillers financiers est nette ces dernières années et vient s'amplifier cette année. En effet, le nombre de conseillers anticipant une année de croissance positive représente la majorité (54%). Le camp des optimistes a encore gagné +8% cette année. Il semble donc que 2016 s'annonce comme un très bon millésime pour l'activité des conseillers. Autre illustration de cette tendance : Le nombre de conseillers 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 5% sur 4 ans.



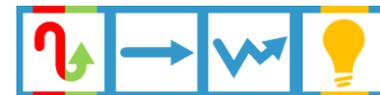
## 4. Les moteurs et freins pour votre activité



- ▶ « **Quels sont, selon vous, les moteurs et les freins majeurs pour votre activité pour 2016 ?** »
- ▶ Dans la balance des Risques et des Opportunités, on voit clairement que les éléments cycliques devraient soutenir l'activité des conseillers financiers en 2016 : L'amélioration de la conjoncture, la santé financière des clients (de 7% à 10%) et les marchés financiers (de 13% à 17%). Autres soutiens plus structurels pour la profession : La fiscalité passe de 11% à 15% et reste un moteur pour développer l'activité en France (conseil, défiscalisation...). Les grands réseaux bancaires (de 4% à 9%) sont aussi considérés plus comme un soutien qu'un concurrent permettant aux conseillers de mettre en avant leurs qualités : indépendance, conseil, suivi personnalisé... En revanche, la réglementation représente toujours le frein majeur pour la profession et reste au cœur des préoccupations même si ce sentiment négatif s'atténue (de -45% à -33%).

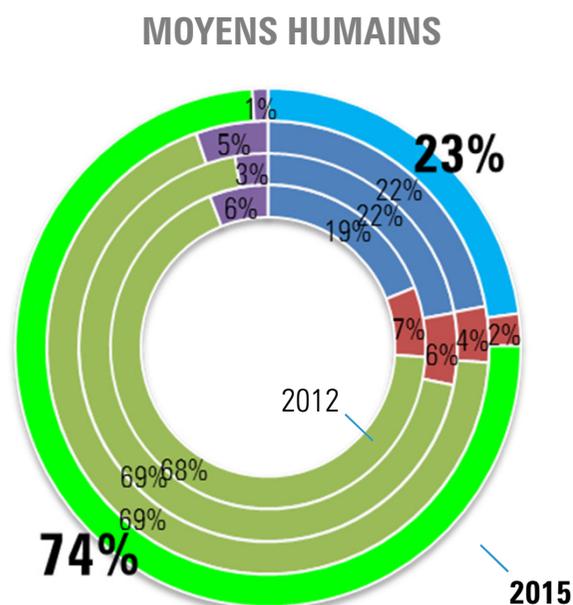


## 4. Evolution des moyens

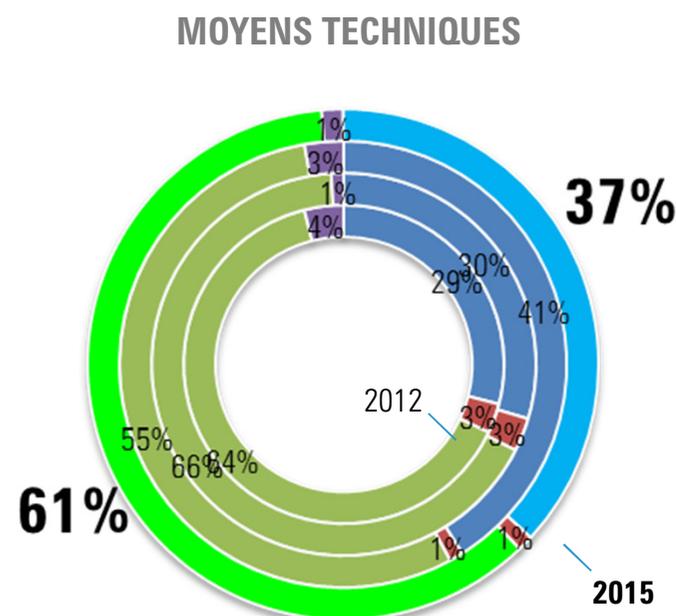


### ► «*Conséquences, pour 2016, sur vos moyens humains et techniques :* »

- La majorité des conseillers ne prévoit pas de grand changement sur le plan des moyens humains ni des moyens techniques et souhaite conserver leur structure actuelle. Cependant, le nombre de conseillers déclarant augmenter leurs moyens humains croît régulièrement sur 4 ans (de 19% à 23%). Plus significative est l'augmentation des moyens techniques (de 29% à 37%) à une période où les mutations technologiques sont fortes (mobilité, digital, réseaux sociaux, internet...). La croissance de l'activité, la professionnalisation et la réglementation ne doivent pas être étrangères à ces investissements également : logiciels d'aide à la décision, bases de données, outils de CRM...

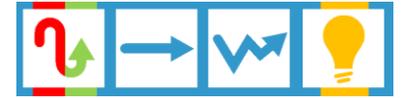


- Augmentation des moyens humains
- Diminution des moyens humains
- Aucun changement
- Ne sait pas



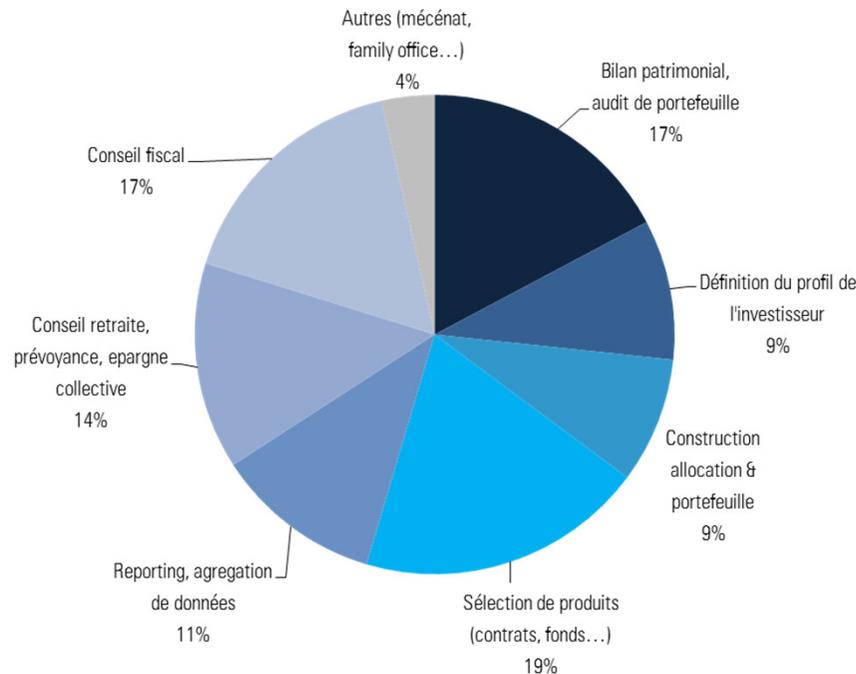
- Augmentation des moyens techniques
- Diminution des moyens techniques
- Aucun changement
- Ne sait pas

## 5. Les Robo-Advisors

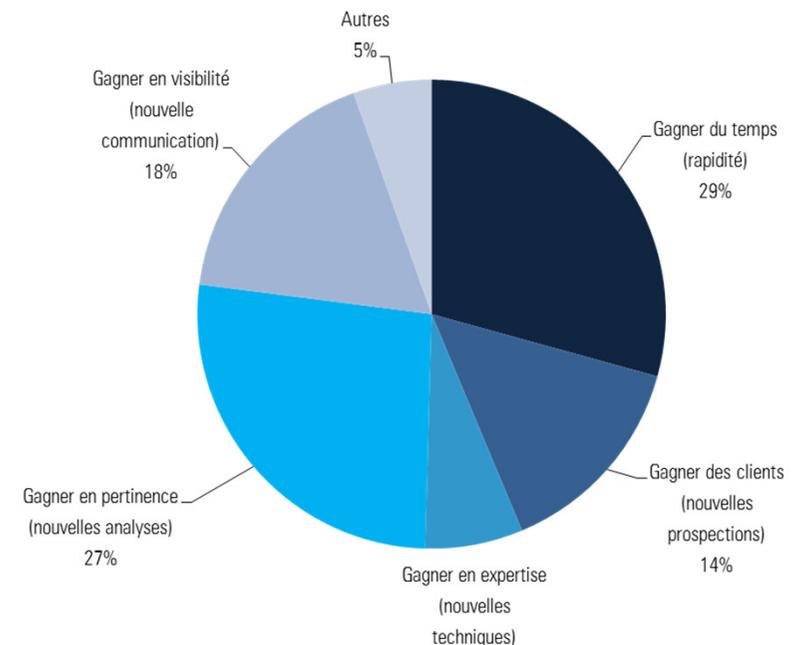


- ▶ « **Vis-à-vis de ces différentes missions que vous exercez aujourd'hui, quels seront les impacts des nouvelles technologies sur votre activité demain ?** »
- ▶ Les missions proposées par les conseillers financiers sont très diverses et beaucoup de tâches font appel au traitement de données chiffrées (audit de portefeuille, reporting consolidé, analyses de produits financiers...). L'apport de la technologie est donc essentiel pour beaucoup de conseillers qui, souhaitant rester indépendants, doivent investir. A périmètre constant, les principaux avantages cités sont le gain de temps (29%) et le gain en pertinence afin de pouvoir réaliser des analyses encore plus détaillées et plus pointues (27%). Les avantages commerciaux ne sont pas neutres afin de développer leur cabinet : Gain en visibilité (18%) et en prospection de nouveaux clients (14%).

**PRINCIPALES MISSIONS REALISEES PAR LES CONSEILLERS**



**PRINCIPAUX GAINS DES NOUVELLES TECHNOLOGIES**

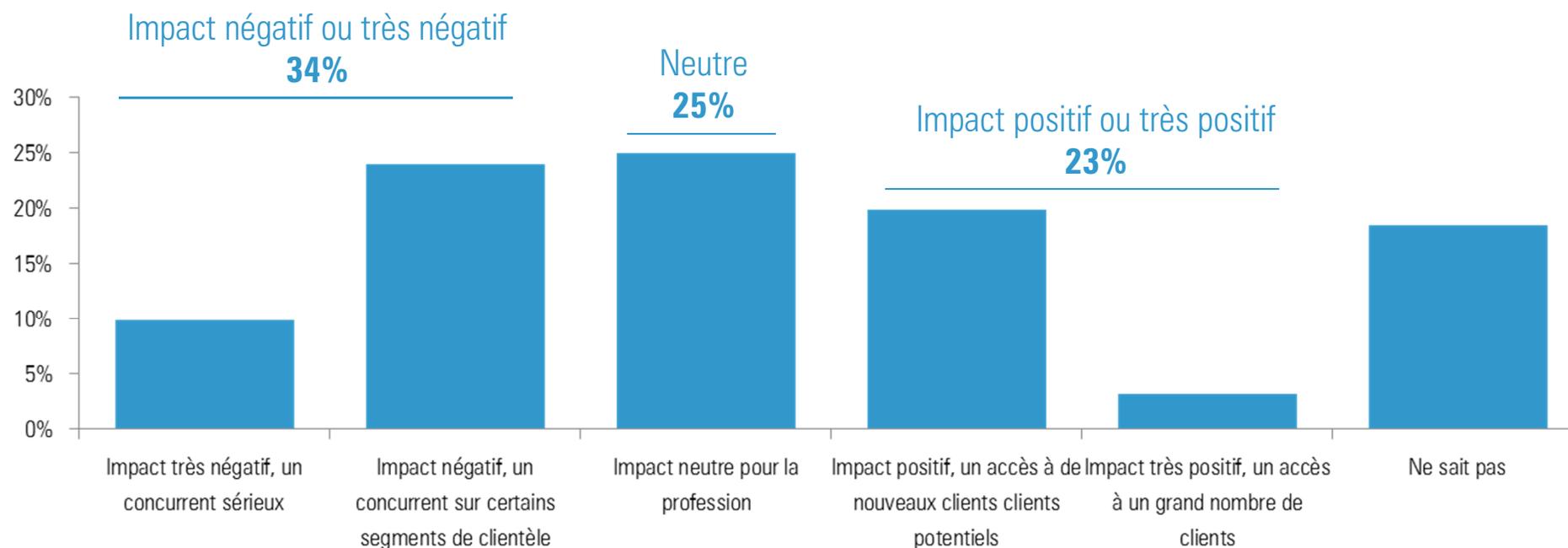


## 5. Les Robo-Advisors

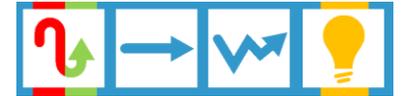


### ► « **Comment voyez-vous l'arrivée des Robo-Advisors pour la profession ?** »

- Les conseillers financiers sont globalement inquiets de l'arrivée des Robo-Advisors auprès du grand public (34% anticipent un impact négatif voire très négatif) et des conséquences sur leur activité au quotidien. Comme il s'agit d'une innovation encore récente et que l'on manque de recul sur les avantages et inconvénients de ces applications, beaucoup de conseillers restent circonspects (43% sont neutres ou ne savent pas). Cependant, on note que 23% sont positifs voire très positifs et considèrent même que ces nouveaux outils permettront de les aider dans leurs missions et les aidera également dans leur développement en touchant le plus grand nombre et en démocratisant le conseil patrimonial et financier.



# Avertissement



Ce document est réservé aux investisseurs qualifiés définis à l'article L.411-2 du Comefi 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.



## 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...)

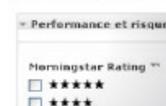


➔ Soyez visible par les particuliers qui utilisent nos sites Internet

## 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