

La gestion de patrimoine : un secteur qui contourne la crise

Dans un contexte économique national et international incertain, entre signaux positifs et interrogations sur une crise sanitaire pas encore derrière nous, comment se porte le marché de la gestion de patrimoine ? L'année 2021 a connu une reprise de l'activité économique au niveau mondial, impactant l'attitude des investisseurs. Dans l'hexagone, si l'on en croit la hausse notable de l'activité des conseillers en gestion de patrimoine alimentée par un sursaut de l'épargne, il semblerait que le secteur ne connaisse pas vraiment la crise.

Un marché stimulé par plusieurs facteurs

Un élément prépondérant, dans cet état de « bonne santé » relative du marché de la gestion de patrimoine, est sans doute le niveau inédit des sommes versées à octobre 2021. Depuis le début de l'année, les cotisations se montent à presque 125 milliards d'euros, en hausse de 31,4 milliards d'euros par rapport à la même période sur 2020. À titre d'illustration, sur ce seul mois d'octobre, les cotisations en assurance-vie dépassent 13 milliards d'euros, soit 2,3 milliards de plus qu'à la même période l'année précédente. Un essor qui profite directement et pleinement à la dynamique de relance et à l'engouement pour une gestion raisonnée qui symbolisent toutes deux les évolutions du secteur de la gestion patrimoniale. L'on constate alors que les fonds de relance ou durables ont cru respectivement de 20 % et 16 %.

Autre élément constitutif de cette période florissante, l'accélération de la digitalisation. La crise sanitaire aurait permis de gagner cinq ans, parvenant à convaincre un nouveau public d'investisseurs, d'une



part, et poussant les habitués à utiliser davantage les outils numériques, d'autre part, augmentant le niveau de la collecte globale. De l'ouverture de compte à la gestion des opérations, chaque étape peut désormais s'envisager à distance

et dans un temps record. Un mouvement que les cabinets en gestion de patrimoine et les banques ont bien saisi puisque plus de la moitié d'entre eux auraient investi dans le développement d'outils digitaux en 2021.

Un marché dont l'accès se démocratise

Ces transformations, parfois associées à une standardisation de la fonction de conseil et une tarification attractive, ont contribué à diversifier les profils d'investisseurs et les objectifs de placement, comme dans le cas des investissements socialement responsables. L'opportunité, pour les acteurs de la gestion, de toucher d'autres segments et de récolter, somme toute, une épargne qui peut-être somnolait sur des livrets très peu rémunérateurs et dont la finalité restait obscure. Les nouvelles technologies permettent donc de démocratiser la gestion de patrimoine, avec un accès à l'information renforcé. En l'ouvrant à des investisseurs, issus de classes moyennes, tout en parvenant à renforcer la capacité d'investissement de clients historiques, c'est une orientation gagnante.

Une gestion prudente plébiscitée en 2021

L'année s'achève et viendront plus tard le bilan définitif et ses chiffres clés. En revanche, les analystes dressent déjà le

Les tendances clés de 2021

Donnée de taille, 74 % de la population a épargné ! La Banque de France rapporte que le surplus d'épargne depuis la période pré Covid a augmenté de 18 milliards d'euros en raison d'un abaissement significatif des dépenses de loisirs. Et une ambition domine : donner du sens à cette épargne. Les mutations sociologiques liées à la pandémie semblent avoir impacté l'attitude des investisseurs, désireux de se tourner vers une gestion responsable, favorisant le boom de la finance solidaire. Certes, le niveau de risque, le rendement et la fiscalité restent des critères cruciaux. Cette année la tendance situe encore l'assurance vie en tête des placements les plus prisés, au même titre que la pierre, sécurisante en ces temps incertains et bénéficiant de taux très bas. Dans ce contexte, et d'après le dernier baromètre 2021 de BNP Paribas Cardif, la profession est optimiste et considère se porter « très bien ». 38 % des conseils en gestion de patrimoine estiment que les perspectives de développement sur les cinq prochaines années sont plus que favorables.

palmarès des placements qui ont le plus séduit. Tant en termes de rentabilité que de sécurité, il y a des indétronables. Les classiques persistent et signent : assurance vie, immobilier et arbitrages ont notamment explosé en 2021, dans un contexte particulier et incertain.

VIE PLUS

Vie Plus s'engage sur l'épargne responsable

Spécialiste des solutions d'épargne pour les conseillers en gestion de patrimoine, Vie Plus, filiale de Suravenir (Crédit Mutuel Arkéa), s'engage vers l'investissement responsable. Le point avec Anne-France Gauthier, directeur commercial de Vie Plus.

Vie Plus a une spécificité, celle de distribuer ses solutions exclusivement par l'intermédiaire de conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Que leur apportez-vous ?

Anne-France Gauthier : Depuis 35 ans, Vie Plus cherche à faciliter le quotidien des conseillers en gestion de patrimoine. Nous mettons à leur disposition au-delà des contrats, services et solutions financières des outils digitaux fiables qui leur permettent de passer moins de temps sur les tâches administratives et plus de temps sur des missions de confiance et de conseil. L'accompagnement est indispensable, au quotidien ainsi que lors d'événements spécifiques.

Vous êtes très en pointe sur les outils digitaux, à quels types de produit est associée cette performance ?

A.-F. G. : Nos produits sont conçus pour être agiles, ils s'adaptent au quotidien de nos clients. Parmi eux, Succession By Vie Plus qui permet de calculer les droits potentiels de succession, et de proposer des préconisations d'optimisation patrimoniale afin de réduire les frais à venir. Citons également SCPI By Vie Plus : cette plateforme de souscription en ligne permet aux CGP d'avoir accès à des sociétés de renom et à toutes les catégories de SCPI. Par ailleurs, la plateforme est associée à Arkéa Immobilier Conseil, qui propose une gamme



Anne-France Gauthier, directeur commercial de Vie Plus.

« Nous avons 120 solutions financières considérées comme solutions à impact. »

de SCPI équilibrée et en architecture ouverte. Pour ce service, nous avons développé SCPI By Vie Plus Financement en association avec Partners Finances (société spécialisée en solutions financières et regroupement de crédit) et la banque CFCAL. Cette synergie a été créée pour proposer des solutions immédiates de financement de SCPI au client. Nous avons développé Vie Plus Solutions pour répondre aux questions en ingénierie patrimoniale que se posent nos partenaires, avec trois volets, gouvernance, dossiers personnes physiques ou personnes morales.

Nous proposons aussi IRBIS MAP, un outil de pilotage global offrant une vue d'ensemble des produits structurés en portefeuille et permettant de suivre leurs étapes de vie.

Aujourd'hui, les CGP s'intéressent de près à la finance durable, Vie Plus est engagée sur la question, pouvez-vous en dire davantage ?

A.-F. G. : Cette année, nous avons créé VIE PLUS IMPACT, un nouveau contrat d'assurance multi-support qui s'inscrit dans une démarche à impact positif. Il n'intègre que des fonds ESG-ISR et fait preuve de transparence sur les frais. Cette transparence, VIE PLUS IMPACT la traduit par une large utilisation de « clean shares ». Aujourd'hui nous avons 120 solutions financières considérées comme solutions à impact. Par ailleurs, nous collaborons avec la fondation Tara Océan. Reconnue d'utilité publique, cette fondation mène des recherches sur les écosystèmes marins afin d'analyser l'impact du réchauffement climatique.

VIE PLUS

Partenaire et tellement plus

Tél. +33 (0)1 55 91 19 42
service.commercial@vieplus.fr
www.vieplus.fr

WSI CONSEIL

L'assurance-vie luxembourgeoise, un gage de sérénité

Fort de 25 années d'expérience, WSI Conseil accompagne une clientèle privée haut de gamme dans la gestion de leurs actifs financiers au Luxembourg. Christophe Simon et Ivan Wallaert, associés fondateurs, expliquent les avantages qu'offrent les contrats Luxembourgeois.

Un certain nombre de vos clients sont résidents fiscaux français, quels sont les avantages lorsqu'ils ouvrent un contrat d'assurance Vie au Luxembourg ?

Christophe Simon : Le premier avantage concerne la sécurité. Ouvrir un contrat d'assurance vie au Luxembourg permet de bénéficier d'une garantie exceptionnelle des actifs financiers.

D'une part, au sein d'un contrat luxembourgeois, les souscripteurs sont reconnus comme des créanciers de premier rang, en cas de faillite de la Compagnie d'assurance. Ce n'est pas le cas en France malheureusement. D'autre part, les avoirs des clients sont séparés de ceux de l'assureur, déposés dans une banque externe, c'est le fameux Triangle de sécurité. Investir au Grand Duché permet aussi de sécuriser ses avoirs dans un pays reconnu pour sa stabilité politique et économique, aux finances équilibrées.

Ivan Wallaert : le deuxième avantage concerne la totale disponibilité des fonds, quelles que soient les conditions de marché. En France depuis le vote de la loi Sapin 2, l'État a la possibilité de bloquer les retraits dans les contrats d'assurance-vie de droits français en cas de nécessité, ce qui n'est pas possible au Luxembourg. Le contrat Luxembourgeois offre également de très nombreuses



Christophe Simon et Ivan Wallaert, associés fondateurs

options de gestion, telles que la gestion multi-devises, la possibilité de créer son propre fonds dédié, d'investir dans des entreprises non cotées (private equity), des titres vifs, des obligations...

Vous revendiquez un positionnement singulier dans votre offre de conseil en gestion de fortune. En quoi WSI se distingue-t-elle ?

C. S. : Nous sommes l'un des cabinets ayant l'une des meilleures visions du Luxembourg depuis la France avec un vrai retour d'expérience sur les compagnies luxembourgeoises. C'est comme dans n'importe quel secteur, il y a des compagnies où cela tourne tout seul et d'autres où vous êtes certain de rencontrer des difficultés. In fine, nous apportons de la sérénité à nos clients. En outre, côté rendement, nous proposons une offre haut de gamme avec un accès privilégié et discrétionnaire auprès de sociétés



de gestion performantes telle que la banque Lazard Frères.

Votre offre s'adresse à quel type de clients ?

I. W. : Notre offre s'adresse à une clientèle haut de gamme pour laquelle un minimum d'investissement de 250 000 euros est demandé. Il est à noter que les frais de gestion des contrats luxembourgeois sont généralement inférieurs à la plupart de ceux proposés par les banques privées françaises. Les clients bénéficient donc d'une grande sécurité et de conditions tarifaires compétitives.

WSI CONSEIL
GESTION DE FORTUNE & FAMILY OFFICE

21 bd Montmartre - 75002 Paris
Tél. +33 (0)1 40 26 44 70
contact@wsi-conseil.com
www.wsi-conseil.com