

GESTION DE PATRIMOINE

Les Conseils en Gestion de Patrimoine

Les nouveaux contours de la relation CGP et Fournisseurs de Produits

Enquête

"68 pages et de nombreux graphiques et tableaux pour mieux apprécier l'évolution des CGP"

Sous l'impulsion de la nouvelle donne réglementaire et de la digitalisation, la relation entre les CGP et leurs fournisseurs de produits est en pleine évolution. L'efficacité, le gain de temps, la maîtrise des coûts, la normalisation des échanges, la maîtrise du risque sont des sujets qui appellent des réponses pour chaque cabinet.

Le besoin accru en outils de compliance et d'aide à la décision, la transparence de la rémunération et le partage des marges entre producteur et diffuseur sont au cœur de cette transformation. Elle s'effectue aussi dans un contexte d'évolution des attentes de clients qui marquent de plus en plus d'intérêt pour des solutions ESG ISR.

Tandis que des fournisseurs font évoluer leurs conditions de partenariats sous un prétexte réglementaire et font également évoluer leur offre, quelle est la position des CGP ?

Notre nouvelle enquête *Les nouveaux contours de la Relation entre les CGP et les Fournisseurs de produits* a été réalisée à partir d'*entretiens menés auprès de 120 conseillers en gestion de patrimoine représentatifs de la diversité de la profession*.

Dans ces pages, une place essentielle est accordée à la reproduction des réponses des CGP qui sont autant de témoignages de la multiplicité des points de vue des acteurs qui composent la profession. Les verbatim permettent aussi d'apprécier – sans filtre – leur état d'esprit, leur compréhension des évolutions, leur degré de vigilance, les tensions (ou pas) qui se font jour, leur degré d'acceptation à de nouveaux modes relationnels, de nouvelles conditions de partenariat et d'offre de services.

Présentation du contenu de l'étude

- Les conventions de partenariats
- CGP et assureurs : transparence de la rémunération
- Rémunération : l'intérêt pour un mix honoraires / commissions se développe
- Gestion déléguée : une solution qui doit encore convaincre la profession
- Gestion passive : le point de vue des CGP
- Private Equity : un marché de plus en plus attractif
- ISR et ESG : un intérêt qui croît d'abord chez les clients des CGP
- Digitalisation : Une adhésion de plus en plus forte
- Conclusion
- Le point de vue des associations professionnelles
- Le point de vue des fournisseurs de produits

Bon de Commande

à retourner à

APREDIA

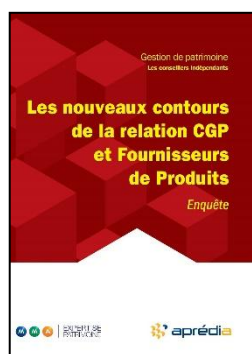
4 rue Charles Divry 75014 PARIS

Tél. 01 56 03 96 20 - Fax 01 56 03 96 21

Parution septembre 2019 • 68 pages • Format A4

Descriptif en recto de ce document

Pour toute information complémentaire : contactez nous au 01 56 03 96 20



GESTION DE PATRIMOINE Les Conseils en Gestion de Patrimoine

Les nouveaux contours de la relation CGP et Fournisseurs de Produits

Enquête

"68 pages et de nombreux graphiques et tableaux pour mieux apprécier l'évolution des CGP"

1 000 euros TTC (833,33 euros H.T. - TVA 20%)

Oui, je commande exemplaire(s) du **LIVRE BLEU 2019**.

Total de la Commande

..... exemplaire(s) x 1 000 euros TTC = euros TTC

Société

Nom Prénom

Fonction Service

Adresse

Code Postal Ville

Pays

Téléphone Fax

Date

Signature

Cachet de l'établissement

Règlement par chèque bancaire à l'ordre de **APRÉDIA SAS**

Règlement par virement sur le compte bancaire de **APRÉDIA SAS**

BNP - Code banque : 30004 - Code guichet 00811 - Numéro de compte 00010065765 - Clé 80

Toute commande non accompagnée de son règlement ne pourra être honorée